

Chargé d'affaires financières et commerciales

RNCP1450 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310m
Code(s) ROME	M1707, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

Ecole Supérieure Internationale d'Administration des Entreprises (ESIAE)

<http://www.esiae.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le chargé d'affaires financières et commerciales exerce 4 activités principales :

1) Mercatique (Marketing) :

- Etudier le marché et assurer une veille stratégique
- Analyser le comportement du consommateur
- Définir une stratégie marketing et conduire sa mise en œuvre
- Définir une politique commerciale
- Gérer le marketing opérationnel et la promotion des ventes
- Lancer de nouveaux produit
- Assurer le support de la force de vente
- Assister la force de vente dans la stratégie de vente et l'élaboration de l'argumentaire de vente du produit ; l'aider dans son activité.
- Synthétiser et analyser l'ensemble des facteurs utiles à un plan mercatique (marketing).
- Assurer la convergence des acteurs impliqués dans la réalisation du plan mercatique (marketing).
- Anticiper les besoins de la clientèle pour créer des produits adaptés aux spécificités économiques et culturelles.
- Conduire son action dans le cadre défini par la politique générale de l'entreprise et en tenant compte des contraintes extérieures (conjoncture, législation...).

2) Encadrement commercial :

- Proposer et appuyer sur le terrain des actions commerciales de promotion, de publicité et d'information sur les produits.
- Définir la politique commerciale
- Encadrer la force de vente
- Mettre en œuvre les actions de marketing opérationnel (publicité sur le lieu de vente, événementiel, promotion des ventes...)
- Développer et gérer un réseau
- Définir et suivre le merchandising

3) Audit, contrôle comptable et financier :

- Contrôler la régularité, la sincérité et la fiabilité des comptes d'une entreprise par rapport à la législation et aux normes.
- Etudier les pièces comptables.

- Réaliser des enquêtes directement auprès des cadres et des collaborateurs concernés.
- Formuler des remarques et des préconisations sur les comptes et les documents vérifiés.
- Conseiller la direction sur des problèmes de gestion financière et de procédures administratives.

4) Analyse de gestion :

- Aider la direction dans l'orientation et le suivi de la stratégie qu'elle s'est fixée.
- Participer à la définition des objectifs et anticiper les résultats.
- Etablir le schéma directeur des budgets.
- Exercer en permanence une surveillance des indicateurs de gestion mis en place pour évaluer l'activité de l'entreprise, et fournir les informations à la direction.
- Apprécier les causes et les effets des écarts identifiés entre les objectifs et les réalisations, et proposer à la direction des actions correctives à mettre en oeuvre.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

1) Capacités en marketing (marketing) :

- Connaissance et maîtrise des techniques de collecte et d'analyse des informations internes et externes se rapportant au marché d'un produit et à son environnement économique et culturel.
- Maîtrise des techniques d'identification des besoins des clients ou des utilisateurs.
- Connaissance des méthodes de définition d'une gamme de produits adaptés à des objectifs fixés par la hiérarchie, en termes de faisabilité économique et technique.
- Connaissance et maîtrise des techniques d'élaboration de plans d'action commerciale : en tenant compte des cibles à atteindre, prix de vente, circuit de distribution, campagne de communication, argumentaire, actions promotionnelles.
- Evaluer les risques et les opportunités pour l'entreprise de développer, de modifier un produit.

2) Capacité en encadrement commercial :

- Maîtrise des techniques d'animation, d'information, de coordination, de contrôle, de recrutement d'une équipe de vente.
- Maîtrise des techniques d'optimisation des moyens pour assurer le développement du chiffre d'affaires (volume, produits, montant).
- Maîtrise des techniques de négociation commerciale

3) Capacités en comptabilité et finance :

- Maîtrise et connaissance des procédures et documents comptables afin d'en contrôler la régularité et la sincérité
- Connaissance des techniques de rédaction des rapports de synthèse sur la situation comptable ou financière à un moment donné, mettant en valeur les écarts et leurs causes.

4) Capacités en analyse de gestion :

- Connaissance et maîtrise des techniques d'élaboration des prévisions d'activité en termes d'objectifs, de budgets, d'organisation et de moyens.
- Maîtrise des techniques d'élaboration et de suivi des outils d'analyse, des indicateurs et procédures du contrôle de gestion à l'aide de traitements informatiques.
- Maîtrise des techniques de mesure et analyse des écarts sous forme de statistiques, de tableaux de bord commentés, de rapports d'activité.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toutes les tailles d'entreprises et tous les secteurs (banques, assurance, immobilier, audit et conseil, services divers aux entreprises, distribution généraliste et spécialisée, commerce de gros, industries (notamment agroalimentaire, hygiène et beauté, textile et habillement, meubles et équipements, automobile).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Emplois accessibles en France et à l'étranger :

1/ Affaires financières (comptabilité, gestion et finances) :

- Contrôleur, inspecteur, directeur, cadre, ou adjoint de direction comptable et financier

2/ Affaires commerciales :

- Directeur commercial et du marketing
- Responsable de zone export
- Assistant/Assistante chef de produit

- Chef de marché / de marque ou de produit
- Cadre technique de l'administration commerciale
- Chef du service clients
- Responsable de la gestion clientèle

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Membres de la direction, membres de l'équipe pédagogique, personnalités extérieures.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2005
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1450/>