

Langues Étrangères Appliquées – Spécialité Commerce International - Pays de l'Europe Centrale et Orientale/Communauté des Etats Indépendants (PECO/CEI)

RNCP14930 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	136, 312, 310
Code(s) ROME	M1101, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Haute Bretagne Rennes II

<http://www.uhb.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Chef de zone export

Fonctions de cadre en marketing international, commerce international et communication, en France ou à l'étranger. Met en oeuvre et réalise, dans son secteur géographique et dans son domaine (type de marché, de produit, de clientèle), la politique commerciale définie par la direction ou avec elle. Est responsable de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour les différentes unités (réseaux commerciaux, agences...). Anime, organise, coordonne, gère et contrôle l'activité et le suivi de la force de vente afin d'optimiser les résultats. Répartit et gère les budgets (structure, promotion, publicité). Analyse les résultats et prend les mesures correctives nécessaires. Négocie avec les clients importants.

Acheteur industriel/responsable achats internationaux

Conclut tout ou partie des achats de matières premières, de produits élaborés, ou semi-élaborés ou de services nécessaires à la production de l'entreprise. Prospecte les marchés, évalue la capacité des fournisseurs à répondre aux impératifs de coûts, de délais, de qualité, de quantité. Négocie les meilleures conditions en tenant compte des objectifs techniques et commerciaux. Assure l'interface entre les fournisseurs, la production, la commercialisation et la recherche-développement. Peut animer et diriger une équipe.

Responsable des ventes zone export

- Suivre un marché sur une zone : Européenne, Mondiale, Nationale, Régionale
- Négocier des contrats commerciaux avec les centrales d'achat (références, charte tarifaire, opérations promotionnelles, ...)
- Elaborer des réponses à appel d'offres, des propositions commerciales et contractualiser les modalités de prestations avec le client
- Superviser des réseaux de vente ou des circuits de distribution internationaux (filiales, agences commerciales, ...)

- Rechercher des emplacements de magasins et négocier les contrats immobiliers (permis de construire, ...)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Gérer un projet de développement d'un produit ou d'un marché dans les aires géographiques concernées : réalisation d'études préalables en français et langues étrangères (diagnostic pays, analyse de la demande, de l'offre) ;

Développer les Relations Publiques et la communication avec les aires géographiques concernées : organisation et suivi de participation à un salon, étude du contexte législatif et réglementaire, élaboration de budgets prévisionnels, mise en place et suivi du plan marketing ;

Gérer un portefeuille de clientèle à l'export : prospection, négociation, vente, gestion des procédures à l'international – transports, financements, réglementation ;

Rédiger des documents en plusieurs langues, recevoir des délégations étrangères ;

Développer un système de veille stratégique : recueillir et traiter les informations sur les marchés des aires géographiques concernées.

Compétences transversales

Gestion de plans d'action

- Diagnostiquer les causes d'un problème
- Définir un plan d'action
- Mettre en oeuvre les actions selon le planning défini
- Contrôler la réalisation des objectifs

Conduite de projets

- Concevoir et planifier son travail et celui de ses équipes
- Organiser, coordonner et conduire le travail au sein d'un collectif

Traitement de l'information

- Trier, synthétiser et hiérarchiser l'information
- Aller chercher l'information et l'utiliser de manière pertinente
- Contextualiser l'information et la mettre en perspective

Communication écrite et orale en trois langues, dont le français et l'anglais

- Utiliser les outils de communication
- Produire des documents de présentation pour exposer son projet par écrit
- Argumenter, négocier et défendre oralement ses choix

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Export – Achat international - Consulting

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable de zone export, Responsable commercial dans une filiale implantée dans un pays de la zone d'étude, Responsable commercial export, Ingénieur d'Affaires export, responsable grand compte pays de la zone, Responsable commercial dans une filiale implantée dans un pays de la zone d'étude, responsable achats internationaux.

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 033 €

Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) 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)	11 889
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats 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, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Commission pédagogique (enseignants chercheurs, professionnels)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury VAE : enseignants chercheurs et professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/10/2019

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

L'Observatoire des Parcours Etudiants et de l'Insertion Professionnelle (OPEIP) de l'université de Rennes prend en charge le suivi des étudiants.

Université Rennes 2

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/14930/>