

Responsable du développement commercial industrie et services

RNCP15044 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1407, D1402, H1102, M1707, M1403
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	07/08/2017

Certificateur(s)

Association Internationale pour la formation (AIPF) - Institut de recherche et d'action commerciale (IDRAC)

<http://www.ecoles-supdecom.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités du « Responsable du Développement Commercial Industrie & Services » s'orientent autour des axes suivants :

- A1 : Vente et gestion de la relation Client

T1 - Organiser un dispositif de veille commerciale

T2 - Créer et développer la clientèle

T3 - Négocier et vendre

T4 – Fidéliser la clientèle et gérer l'information client.

- A2 : Organisation et gestion de l'activité commerciale

T1 - Piloter l'activité commerciale

T2 – Gérer l'action commerciale et financière

- A3 : Mise en œuvre de la stratégie commerciale

T1 - Animer la politique commerciale

T2 – Manager l'équipe commerciale

- Module Optionnel : Mise en œuvre d'un projet en environnement

T1 – Gérer les éléments d'écologie industrielle

T2 – Élaborer un Système de Management Environnemental

T3 – Gérer la veille réglementaire environnementale et européenne

Ces activités peuvent s'exercer en langue anglaise et selon la taille de l'entreprise, elles peuvent s'exercer dans un cadre local ou national (agence ou centre de profit).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les activités attestées :

A1 : Vente et gestion de la relation Client

T1 - Organiser un dispositif de veille commerciale : Analyser l'environnement stratégique de l'entreprise en vue d'adapter son mix produits, Réaliser la veille concurrentielle de l'entreprise.

T2 - Créer et développer la clientèle: Étudier le potentiel de développement commercial et construire une prospection commerciale performante.

T3 - Négocier et vendre: Concevoir l'étude technique et financière adaptée aux clients, Contractualiser l'affaire.

T4 – Fidéliser la clientèle et gérer l'information client: Étudier et déterminer le potentiel de développement, Proposer et organiser une assistance technique, SAV, maintenance, formation ...

A2 : Organisation et gestion de l'activité commerciale

T1 - Piloter l'activité commerciale: Assurer le déploiement promotionnel des produits par la mise en œuvre d'un plan marketing adapté, Constituer les portefeuilles de secteurs de prospection, et identifier les indicateurs de performance

T2 - Gérer l'action commerciale et financière : Utiliser les ratios de gestion pour optimiser la performance commerciale, Participer à l'élaboration de projet d'investissement, Contrôler le suivi administratif et financier des comptes clients (contrats de vente, avoirs, escomptes, remises, ...)

A3 : Mise en œuvre de la stratégie commerciale

T1 - Animer la politique commerciale: Créer et suivre des plans d'actions de fidélisation ou de reconquête des clients, Identifier et planifier les opérations commerciales dans le cadre du budget et des objectifs retenus, Connaître le portefeuille produits et services

T2 – Manager l'équipe commerciale: Conduire un recrutement dans le respect des règles légales et conventionnelles et intégrer les nouveaux collaborateurs, Identifier et gérer la relation avec les institutions représentatives du personnel dans son domaine d'activité, Analyser et coordonner l'activité du service et proposer des axes d'évolution, Mettre en œuvre un système de rémunération et de stimulation de la force de vente.

Module Optionnel : Mise en œuvre d'un projet en environnement

T1 – Gérer les éléments d'écologie industrielle: Diagnostiquer une situation environnementale, Comprendre le fonctionnement d'une installation classée pour l'environnement, Propositions d'améliorations techniques et commerciales, Décontamination ou réduction des pollutions.

T2 – Élaborer un Système de Management Environnemental: Analyser la situation environnementale de l'entreprise, Réaliser la mise en œuvre des étapes de mise en place du SME en entreprise.

T3 – Gérer la veille réglementaire environnementale et européenne: Collecter les informations juridiques nécessaires à l'entreprise pour la veille réglementaire, Être en capacité de définir et d'utiliser les périodes définies pour réaliser la veille réglementaire

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises de toute taille dans les secteurs de la production, des services à destination des entreprises (B2B), de la distribution (agro-alimentaire, biens de consommation durable), de l'environnement.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Fonctions commerciales, vente et négociation : Area Sales Manager, Assistant commercial export, Assistant achat, Attaché commercial, Business développer, Chargé d'affaire, Chargé de relation clientèle, d'études commerciales, Commercial, Commercial et Marketing, Délégué commercial, Ingénieur Commercial, des ventes, Ingénieur technico-commercial, Junior Account, Responsable clientèle et distribution, Responsable Commercial, de Secteur, du développement Commercial, produit, Responsable Zone, Technico-commercial.
- Fonctions Marketing : Assistant chef de marché, de produit, Chargé d'étude marketing, du développement et de la communication, Trade Marketing, Chef de Produit, Responsable de produits, Marketing & Communication, Marketing et Ventes.
- Fonctions liées à l'Environnement : Assistant qualité, Chef de projet Développement Durable, Chargé de mission Agenda 21, ...

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 4 sur 5.

Facteurs principaux

Manque de main-d'œuvre disponible

Salaire médian (mensuel)	2 954 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques · tension 4/5 (Élevée) L5X93 — Chargés d'études socio-économiques · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	42 507
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques L5X93 — Chargés d'études socio-économiques R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Président : Directeur IDRAC

Membres : 5 dont 2 professionnels externes et 2 représentants de l'École

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

3 dont 2 professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/08/2017

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP5308

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP18061

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.idracarriere.com>

<http://www.idrac-lyon.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15044/>