

Responsable de l'administration commerciale internationale zone Europe

RNCP15242 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p, 310p
Code(s) ROME	M1701, M1704
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	22/08/2014

Certificateur(s)

Lycée privé La Providence (IFC Pro)

Ecole supérieure Billières

<http://www.billieres.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

La fonction du Responsable de l'administration commerciale internationale zone Europe se décline en 3 domaines d'activités principaux : Commercialiser, Administrer et Fiabiliser.

En conséquence, ce professionnel participe à l'organisation des opérations de commercialisation ; il supervise et suit la vente et la relation clientèle. Il participe à la mise en place et exploite les outils de l'administration des ventes et le système d'information sur la relation clientèle. Il participe à la démarche qualité et utilise les éléments du cadre juridique commercial européen, l'ensemble de ces compétences se combinant avec le cadre culturel spécifique des Pays Européens et avec les langues qui sont utilisées dans cet espace économique.

Ce professionnel est non seulement compétent sur les opérations à l'international mais il est spécialisé sur la zone Europe qui représente 70 % des échanges internationaux des entreprises françaises. Il est le support actif de ces échanges internationaux il sert d'interface interne et externe pour les partenaires informatique, juridique et qualité de son entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées par ce titre intègrent des connaissances liées : aux techniques et technologies utilisées, à l'environnement commercial, administratif et juridique en Europe et à des savoir-faire spécifiques dans ces trois domaines.

Les compétences évaluées, en tenant compte du contexte international et des contextes spécifiques des pays européens, sont :

- v Etudier les marchés liés à la stratégie d'entreprise
- v Superviser et suivre la vente et la relation clientèle
- v Coordonner la mise en place et utiliser les outils de l'administration des ventes
- v Exploiter le système d'information sur la relation clientèle
- v Participer à la démarche qualité
- v Utiliser les documents du cadre juridique international européen en relation avec un juriste d'affaires

Les titulaires de la certification sont des interfaces de l'entreprise en interne et en externe.

En interne, ils sont capables de :

- coordonner l'équipe commerciale et la logistique, pour assurer le suivi des clients.
- mettre au service de l'équipe commerciale des outils informatiques et juridiques,
- Exploiter des bases de données et mettre à disposition un système de veille,
- encadrer une équipe d'assistants commerciaux.

En externe, ils sont capables de :

- assurer les relations documentaires avec les fournisseurs et les clients.
- servir de correspondant juridique et informatique pour les partenaires de l'entreprise.

Domaine transversal

Les titulaires de la certification sont capables de :

- communiquer en langues étrangères dans le cadre des relations d'affaires,
- collecter et exploiter les données économiques et politiques des institutions européennes,
- documenter et structurer la connaissance d'une culture dans le cadre des affaires
- intégrer et encadrer la démarche qualité de l'entreprise.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toutes les entreprises quelle que soit leur taille peuvent offrir un emploi aux titulaires de la certification lorsqu'elles ont une activité à l'international et plus spécifiquement avec l'Europe.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable administratif / administrative du service clients
- Responsable de l'administration des ventes
- Responsable de la gestion clientèle
- Responsable de la relation clientèle
- Responsable administratif Commerce International
- Responsable administratif des ventes export
- Responsable de clientèle entreprises, spécialisé Commerce International
- Responsable de succursale ou de bureau à l'étranger

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)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %

Familles professionnelles (FAP)

R1X68 — Employés des services commerciaux
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, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

40% de membres représentants de l'organisme de formation
20% de membres représentants un organisme de formation européen partenaire
40% de professionnels

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

66% de membres représentants de l'organisme de formation
33% de professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 22/08/2014

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP9839

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Cette information a été supprimée en application de l'article 17.1 du Règlement général sur la protection des données (RGPD)

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15242/>