

Manager à l'International, option marketing-vente, gestion-finance

RNCP15958 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310m
Code(s) ROME	M1705, H1102, D1406, M1205, M1204
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	09/12/2017

Certificateur(s)

Institut de gestion sociale (IGS) - Américan business school (ABS)

<http://www.absparis.org>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Dans une entreprise qui exporte ou dans une entreprise localisée à l'étranger, sous la responsabilité d'un directeur de marketing ou d'un directeur financier auxquels le manager à l'international est rattaché, il coordonne la totalité des différents services et assume une fonction support. Il élabore et organise la gestion financière, ou pilote l'action commerciale.

Le manager à l'international réalise les activités suivantes:

- établir une analyse géopolitique, économique, législative et culturelle des zones où l'entreprise est présente ou envisage de l'être
- analyser les marchés dans les zones concernées
- organiser et conduire un projet : identification des étapes d'un projet, établissement d'un planning, pilotage d'une équipe, et mise en place des outils de reporting

Manager à l'International Option marketing/vente réalise les activités suivantes:

- identifier les caractéristiques particulières du produit ou service proposé pour établir le positionnement
- développer le produit et chiffre d'affaires dans une zone géographique désignée.
- mettre en œuvre le plan marketing (y inclus e-marketing) et conduire ce projet
- créer des outils d'analyse pour mesurer les retours sur investissements

Manager à l'International option gestion/finance réalise les activités suivantes:

- établir des budgets d'exploitation, d'investissements et de trésorerie
- évaluer les évolutions et changements dans l'environnement de l'entreprise
- faire des propositions concernant les écarts et établir des tableaux de bord pour piloter une activité
- effectuer une analyse financière (des bilans et comptes de résultats) afin d'établir la santé financière de l'entreprise

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire possède les compétences suivantes:

- recherche et utilisation des données secondaires sur un pays, une zone, une région
- analyse des études qualitatives et quantitatives de marché
- production d'un Business Plan pour l'implantation d'une activité dans une zone géographique désignée
- établissement d'un planning ou rétro-planning pour le projet adopté par l'entreprise

- établissement d'un plan prévisionnel pour constituer une équipe multiculturelle pour le projet adopté par l'entreprise
- établissement d'un budget prévisionnel pour les différentes étapes de la mise en place du projet

Pour l'option marketing/vente :

- analyse le positionnement des concurrents afin d'établir un positionnement utile pour le produit ou le service de l'entreprise
- établissement d'une liste des indicateurs utiles pour une veille concurrentielle
- utilisation des différentes techniques d'études de marchés qualitatives et quantitatives afin de faire un analyse détaillée portant sur un produit ou service désigné
- analyse des attentes des clients afin de faire des propositions adaptées aux prix acceptables par les clients
- applique les marges de négociation établies par l'entreprise
- construction d'argumentaires de vente
- établissement des étapes du plan marketing et budgétisation des actions commerciales
- établissement d'un plan prévisionnel pour développer et fidéliser la clientèle.
- établissement d'une liste des indicateurs utiles pour mesurer le retour sur investissement du projet

Pour l'option gestion/finance

- production des tableaux de bord et leur interprétation afin de communiquer aux dirigeants les indicateurs clé pour une aide à la décision
- analyse de la fiscalité et de l'économie des pays où l'entreprise est présente afin d'établir les risques fiscaux et juridiques encourus par l'entreprise
- explication des causes des écarts de gestion par rapport à des points de référence et être une force de proposition auprès des opérationnels en entreprise pour revenir à l'objectif initial
- analyse des bilans et comptes de résultats d'une entreprise située à l'étranger d'une taille PME/PMI afin de juger la santé financière de l'entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

En PME, dans les grandes entreprises du secteur financier

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

pour l'option gestion/finance :

contrôleur de gestion, auditeur, gestionnaire, analyste

pour l'option marketing vente :

manager produit, responsable marketing, responsable de clientèle, ingénieur commercial

RÈGLEMENTATIONS 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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 694 €

Familles professionnelles (FAP)	L1X60 — Employés de la comptabilité · tension 4/5 (Élevée) L2X61 — Agents administratifs · tension 1/5 (Très faible) L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · 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)	89 937
Jugés difficiles à recruter	35 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	L1X60 — Employés de la comptabilité L2X61 — Agents administratifs L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) 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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, VAE

5 personnes dont 4 professionnels externes - un président de jury (chef d'entreprise), 1 autre représentant des employeurs, 2 représentants des salariés, et le Chef d'Etablissement délivrant le titre

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

5 personnes dont 4 professionnels externes -un président de jury (chef d'entreprise), 1 autre représentant des employeurs, 2 représentants des salariés, et le Chef d'Etablissement délivrant le titre

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 09/12/2017

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP9094

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP29593, RNCP35069

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/15958/>