

Responsable comptes clés

RNCP1749 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1406, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	03/03/2012

Certificateur(s)

Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI)

<http://www.acfc.cci.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable comptes clés est chargé du développement des clients stratégiques privés et/ou publics de son entreprise en termes de chiffres d'affaires, de profit et de positionnement. A ce titre, il doit :

- identifier le processus de décision multi décideurs, négocier, conquérir, développer et fidéliser les grands comptes stratégiques
- manager des projets dans la durée,
- constituer des équipes pluridisciplinaires, en interne et en externe,
- anticiper l'évolution de la demande et de l'offre,
- veiller à la rentabilité des affaires,
- planifier et coordonner les actions à entreprendre,
- contrôler la conformité de la solution proposée au cahier des charges.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences attestées relèvent de six fonctions majeures :

1. Élaboration d'un plan d'action commercial :

- analyser le marché et la position de son offre par rapport à l'offre concurrente,
- définir un plan d'action commerciale et le valider avec la direction,
- établir un plan de prospection,
- détecter des appels d'offres.

2. Mise en oeuvre d'un plan de prospection :

- préparer des actions de pénétration de marché,
- mener des actions de phoning,
- élaborer une prospection commerciale adaptée aux besoins du client,
- définir sa stratégie de négociation en veillant à la rentabilité de la solution proposée.

3. Conduite de négociation commerciale :

- présenter son offre et la négocier,
- conclure la vente.

4. Organisation et gestion des actions de 'benchmarking' pour rentabiliser ses activités:

- organiser et piloter son activité de 'benchmarking',
- assurer le suivi commercial, financier et administratif des actions mises en oeuvre dans le cadre du Plan de marche (PMCO),

- savoir entretenir une veille concurrentielle,
 - analyser l'information existante : appréhender l'environnement et innover.
5. Construction de la stratégie commerciale :
- analyser la cible,
 - élaborer et choisir les scénarii stratégiques,
 - construire son plan de négociation : le Plan stratégique d'actions adaptées (PSAA).
6. Négociation en situation complexe :
- rédiger une proposition commerciale face aux appels d'offres publics et privés,
 - identifier et analyser le 'process' de décision,
 - élaborer les stratégies personnalisées de rencontre par type d'interlocuteur,
 - se préparer à la rencontre.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les responsables comptes clés exercent majoritairement dans des entreprises de plus de 100 salariés, et ce dans des secteurs très diversifiés comme : - les services aux entreprises (où ils sont les plus nombreux)

- les services aux particuliers
- les activités financières et immobilières
- le commerce de gros et de détail
- la construction, les bâtiments et travaux publics...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être :

- Responsable des ventes, chef de secteur,
- Ingénieur d'affaires,
- Responsable de la stratégie commerciale,
- Ingénieur ou cadre technico-commercial,
- Chargé de développement grands comptes.

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)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %

Familles professionnelles (FAP)

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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est composé de 5 personnes au minimum :

- 1 président
- 1 représentant des salariés (entreprise différente de celle du stage)
- 1 représentant des employeurs
- 1 ancien diplômé en exercice
- 1 représentant de l'établissement (qui n'a pas de voix délibérative).

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

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 03/03/2012

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP14498

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site ACFCI : <http://www.acfci.cci.fr>

Portail formation ACFCI : <http://formation-emploi.cci.fr>

<http://www.acfci.cci.fr>

<http://www.formation-emploi.cci.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1749/>