

Chargé de projets commerciaux et marketing à l'international

RNCP17676 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312, 310
Code(s) ROME	D1406, M1703, M1705, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	27/08/2018

Certificateur(s)

Groupe Sup de Co Montpellier Business School (GSCMBS)

<http://www.montpellier-bs.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

La certification a pour objectif de former des cadres intermédiaires des affaires internationales dotés de l'expérience professionnelle et internationale leur permettant d'être immédiatement opérationnels, évolutifs, et socialement responsables.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le professionnel développe une expertise commerciale et marketing transversale lui permettant d'assurer le traitement de tout ou partie des problématiques de l'entreprise en fonction de la taille de cette dernière. Les capacités attestées par ce titre intègrent des connaissances liées à la gestion des entreprises, de l'économie, du contexte géopolitique, des notions de responsabilité sociale et des savoirs faire spécifiques dans quatre grands domaines :

I. Marketing

Les titulaires sont capables de :

- Réaliser les études de marché et de concurrence ;
- Élaborer le bilan des actions marketing, proposition de mesures correctives, et des axes d'évolution.

II. Force de vente

Les titulaires sont capables de :

- Élaborer le plan d'action dans la zone géographique concernée et dans le respect de la stratégie globale et des valeurs de l'entreprise ;
- Développer l'activité commerciale dans la zone géographique concernée et dans le respect de la stratégie globale et des valeurs de l'entreprise ;
- Piloter les actions commerciales de sa zone géographique en fonction des objectifs ;
- Mettre en place et coordonner une veille commerciale et réglementaire.

III. Coordination et accompagnement des équipes

Les titulaires sont capables de :

- Mettre en place un appui technique aux équipes commerciales ;
- Animer les équipes commerciales opérationnelles dans le respect de la stratégie et des valeurs de l'entreprise ;
- Organiser/coordonner le travail.

IV. Gestion administrative et humaine

Les titulaires sont capables de :

- Identifier les besoins en personnel et recrutement dans le respect de la loi de non-discrimination ;
- Identifier les besoins en formation ;
- Mettre en oeuvre le plan de formation dans le respect de la loi en matière de plan de formation

Blocs de compétences

RNCP17676BC01 — Contribuer à la définition de son offre et déployer une stratégie marketing au niveau national ou international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Alimenter la direction avec des données opérationnelles en vue de définir et/ou de faire évoluer la stratégie marketing
- Identifier et piloter sa stratégie produit en tenant compte des enjeux sociétaux et en l'adaptant à son environnement culturel et/ou géographique
- Proposer une offre pertinente sur le marché en tenant compte du positionnement du produit, du positionnement marque de l'entreprise ainsi que de son environnement culturel et/ou géographique
- Structurer, mettre en œuvre et suivre un plan d'action marketing global et/ ou par activité en tenant compte des enjeux de performance globale

Modalités d'évaluation :

- Etudes de cas marketing
- Situations professionnelles problématisées reconstituées portant sur l'élaboration d'un diagnostic marketing, d'une étude de marché auprès de consommateurs et la mise en place d'un plan d'action marketing
- Situation professionnelle problématisée réelle portant sur une mission de conseil et diagnostic en marketing et lancement de produit

RNCP17676BC02 — Promouvoir et valoriser son entreprise et son offre au niveau national ou international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Déployer la communication corporate à un niveau business en s'appuyant sur les nouveaux médias dans l'optique de booster sa stratégie multicanale
- Développer son activité, améliorer son e-réputation et augmenter sa visibilité en identifiant les différents canaux de communication
- Définir un plan de communication en fonction de la stratégie commerciale et en phase avec le positionnement identitaire de l'entreprise, son environnement concurrentiel et réglementaire, ses vecteurs de communication et ses canaux de distribution

Modalités d'évaluation :

- Situation professionnelle problématisée reconstituée portant sur la mise en œuvre d'une politique de communication multicanal permettant soit de développer ou d'optimiser l'activité ou l'image de l'entreprise
- Situation professionnelle problématisée reconstituée portant sur l'e-réputation d'une entreprise
- Situation professionnelle problématisée reconstituée portant sur un plan de communication d'une entreprise

RNCP17676BC03 — Développer et fidéliser son portefeuille clients au niveau national ou international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Elaborer et déployer un plan d'action commercial en cohérence avec la stratégie marketing et les objectifs de performance globale de l'entreprise
- Identifier les nouvelles pistes de prospection et déployer des nouveaux modes de vente
- Contribuer au développement des affaires grâce à des pratiques de recommandation, de lobbying et de réseautage en utilisant de nouveaux supports et média-numériques et en respectant l'éthique des affaires
- Conclure des négociations complexes et/ou à fort enjeu

Modalités d'évaluation :

- Situation professionnelle problématisée reconstituée portant sur la définition et la construction d'un plan de

développement commercial d'une entreprise en lien avec la stratégie marketing

- Situation professionnelle problématisée reconstituée portant sur l'analyse des stratégies de réseautage et de lobbying de l'entreprise
- Jeu de rôle/simulation de préparation et conduite d'une négociation complexe/ à fort enjeux

RNCP17676BC04 — Piloter une activité en mode gestion de projet au niveau national ou international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Concevoir et organiser le pilotage d'une activité en mettant en œuvre une stratégie de gestion de projet adaptée aux objectifs, contraintes et opportunités
- Evaluer la performance des actions réalisées au moyen d'indicateurs pré établis et mettre en œuvre un plan d'amélioration continue

Modalités d'évaluation :

- Situation professionnelle problématisée reconstituée portant sur le pilotage de projet en entreprise
- Situation professionnelle problématisée réelle portant sur une mission de conseil faisant appel aux outils et techniques de gestion de projet et présentation orale de préconisations ou solutions et plan d'organisation

RNCP17676BC05 — Animer et fédérer une équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Porter un projet en impliquant et suscitant l'adhésion de son équipe en vue d'atteindre les objectifs fixés
- Animer son équipe en optimisant les relations interpersonnelles et globales et en favorisant les prises de décision par la mobilisation de l'intelligence individuelle et collective et les capacités de décision de chaque collaborateur dans leur périmètre d'activité
- Fédérer son équipe autour de valeurs communes et faire émerger un esprit de collaboration et de responsabilisation au service de la performance collective en tenant compte des individualités
- Intégrer la dimension interculturelle dans le management et l'animation d'une équipe
- Intégrer dans son management et l'animation de groupes de travail l'utilisation d'outils favorisant la créativité et l'innovation
- Intégrer les nouveaux modes managériaux dans son activité et la gestion de son équipe en mobilisant l'intelligence émotionnelle et collective pour susciter l'innovation et la créativité

Modalités d'évaluation :

- Situation professionnelle reconstituée portant sur l'étude d'un cas en management d'équipe pluriculturel
- Jeux de rôle d'une animation d'équipe
- Situation professionnelle reconstituée réelle portant sur le diagnostic des pratiques de management d'équipe d'une entreprise

RNCP17676BC06 — Contribuer à la gestion administrative des ressources humaines

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Participer au recrutement de nouveaux collaborateurs depuis la définition du poste jusqu'à leur intégration
- Gérer et organiser l'activité de ses collaborateurs en cohérence avec le droit du travail, la politique ressources humaines et de responsabilité sociale de l'entreprise
- Contribuer par l'évaluation des compétences à l'élaboration du plan de formation de l'entreprise

Modalités d'évaluation :

- Situation professionnelle problématisée reconstituée portant sur l'élaboration d'une fiche de poste ou d'une fiche d'objectifs
- Jeux de rôle sur un entretien pour manager

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le chargé de projets commerciaux et marketing à l'international travaille au sein du service commercial et d'export des entreprises, de sociétés de services aux entreprises ou dans des organismes territoriaux.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé d'affaires export, Chef de secteur des ventes, Responsable des ventes internationales, Responsable régionaux des ventes export, Chef de zone export, Chef de produit à l'international (niveau I), Acheteur international, Chargé de projets marketing.

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)	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)	11 770
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés 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, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

- 1 salarié représentant la profession ;
- 1 employeur représentant la profession ;
- 2 institutionnels : représentant une collectivité territoriale, une université partenaire, une CCI ou un OPCA.
- 1 animateur représentant l'Institution de formation garant du bon déroulement du jury et du traitement équitable des apprenants qui ne prend pas part à l'évaluation

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

- 1 salarié représentant la profession ;
 - 1 employeur représentant la profession ;
 - 2 institutionnels : représentant une collectivité territoriale, une université partenaire, une CCI ou un OPCA.
 - 1 animateur représentant l'Institution de formation garant du bon déroulement du jury et du traitement équitable des apprenants qui ne prend pas part à l'évaluation
- équitable des apprenants qui ne prend pas part à l'évaluation

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 27/08/2018

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP31965

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.supdeco-montpellier.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17676/>