

Chargé de développement commercial et marketing

RNCP17966 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1703, M1705, M1707, D1402, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/04/2018

Certificateur(s)

SOGEST - ESCCOT Ecole supérieure de commerce, de communication et de tourisme

<http://www.groupe-escot.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le chargé de développement commercial et marketing est responsable du développement et la mise en place de la stratégie commerciale et marketing.

Il conçoit et met en œuvre des actions dans les domaines commercial et marketing visant à répondre aux besoins de la clientèle. En tant que chef de projet, il coordonne les moyens humains, financiers et logistiques ainsi que la planification des différentes tâches des personnes impliquées, afin de développer les projets de son entreprise.

Il contrôle les résultats et rend compte à la Direction générale de l'entreprise.

Il maîtrise la planification des budgets, ainsi que le recrutement et l'encadrement d'une équipe.

Les activités du « Chargé de développement commercial et marketing » s'articulent autour de six axes :

La gestion de l'activité commerciale,

Le pilotage d'un plan d'actions de marketing,

La définition et la mise en œuvre d'un plan d'actions de communication,

La conduite et le pilotage d'un projet commercial

La définition d'un plan d'actions commercial et marketing digital,

La gestion administrative, financière et juridique de l'activité commerciale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

1- Domaine commercial :

- Mener une analyse stratégique et concurrentielle du marché afin de déterminer les orientations stratégiques et les décliner en objectifs prévisionnels et opérationnels de vente.
- Définir des plans d'actions commerciales et mettre en œuvre des actions de fidélisation et de prospection afin de développer le portefeuille clients.

2- Domaine marketing :

- Participer à la définition de la politique marketing de l'entreprise par le biais d'études et d'analyses du marché et du contexte environnant de l'entreprise.
- Proposer des axes stratégiques du marketing, à mettre en œuvre par le mix marketing afin de développer des opérations de promotions, d'alignement sur la concurrence...

3- Domaine communication :

- Participer à la définition des axes de communication, construire un plan opérationnel, et conception des outils, supports et modes de communication.

4- Domaine animation et management d'une équipe :

- Encadrer et animer les équipes de vente, fixer les objectifs, rapports de communication et validation.
- Définir un projet : de la constitution des équipes projet (attribution rôles et responsabilités), au découpage fonctionnel et à l'ordonnancement temporel, par le pilotage du projet.
- Evaluer un projet (recettes, conformités, mise en exploitation, ...) en vue de proposer des ajustements des actions.

5- Domaine du webmarketing :

- Concevoir une stratégie de marketing digital multicanale, et mettre en place des actions sur le web afin de développer le trafic.

6- Domaine de la gestion :

- Analyser des parts de marchés, ventes, marges bénéficiaires du produit ou service.
- Créer des tableaux de bord et des grilles d'analyse afin de traiter les données commerciales et financières.
- Maîtriser la langue anglaise afin de mener des entretiens et de faire des propositions écrites et orales.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les titulaires de ce titre pourront exercer leurs activités dans les entreprises industrielles ou commerciales, dans les administrations, dans les organismes publics ou parapublics, dans les associations.

Taille : TPE, PME, Grandes entreprises.

La taille de l'entreprise impactera certes l'étendue des missions qui seront confiées aux titulaires de la certification et leurs responsabilités.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable de secteur, Responsable commercial de secteur, Responsable commercial, Chef de projet commercial, Chargé de développement commercial

Chef de projet marketing, Responsable marketing, Chargé commercial et marketing, Chargé communication et marketing, chef de produit.

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 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 887 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	33 329
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %

Familles professionnelles (FAP)

R1X68 — Employés des services commerciaux
R2X80 — Attachés 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, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

50% de formateurs, 50% de professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/04/2018

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP30407

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

INSCAM Groupe ESCCOT

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17966/>