

Manager en stratégie et développement

RNCP17995 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	M1302, M1402, M1707, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	14/04/2015

Certificateur(s)

Groupe ISEE

<http://www.isee.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Exerçant une fonction clé dans le développement de l'entreprise, le manager en stratégie et développement est intégré au comité de direction, collabore à la définition des grandes orientations stratégiques et pilote la mise en œuvre des projets relevant de certains de ces choix, que ceux-ci relèvent du champ financier, des dimensions commerciales et marketing, ou de la politique de gestion des ressources.

Situé à l'interface entre développement stratégique et gestion opérationnelle, il a pour mission de pérenniser l'activité de l'entreprise, notamment dans le cadre de la recherche de nouvelles sources de croissances et dans la conduite des projets opérationnels qui contribueront au bon fonctionnement de l'entreprise et de son organisation.

Selon les secteurs et les lieux où ils exercent, les managers en stratégie et développement mobilisent leurs compétences dans l'exercice de tout ou partie des domaines d'activités suivants :

- La détection des opportunités de croissance et de développement d'une entreprise ou d'un produit
- L'élaboration de la stratégie d'entreprise et la définition des projets opérationnels à conduire
- Le développement de la stratégie financière
- La conduite du changement
- La stratégie de développement commerciale
- Le management des équipes et partenaires associés à la réalisation d'un projet

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées:

- Détecter les opportunités de croissance qui contribueront à l'élaboration stratégique de développement de l'entreprise
- Collaborer à la définition de la stratégie de l'entreprise et des projets d'actions à conduire
- Formaliser la stratégie financière en vérifiant la cohérence entre plan d'entreprise et objectifs chiffrés et en élaborant le business plan et le business model
- Structurer et accompagner la mise en œuvre de nouvelles procédures organisationnelles qui contribueront à améliorer qualitativement et quantitativement le fonctionnement de l'entreprise
- Concevoir la stratégie commerciale et le plan marketing, en assurant le suivi et l'adaptation de ceux-ci au regard des résultats obtenus
- Manager la contribution des différents acteurs impliqués dans la conduite de ceux-ci, qu'ils soient internes ou externes à son entreprise.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La diversification des entreprises et des départements dans lesquels il évolue, peut amener le manager en stratégie et développement à travailler dans tout type de secteur, public, semi-public, ou privé, comme :

- les PME et PMI, au sein des départements stratégie, financier, commercial et marketing, ou encore recherches et développement ;
- les entreprises de plus de 500 salariés, que ce soit dans le secteur industriel, pharmaceutique, ou encore dans le tertiaire ;
- les start-ups, ou toute jeune structure en début d'activité ;
- les cabinets de conseils et de développement, dans le cadre de coaching en entreprise.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type d'emploi accessible :

- Business analyst ; Directeur commercial; Directeur développement et communication ; Directeur des ventes ; Directeur qualité ;
- Consultant
- Directeur ; directeur adjoint ; gérant

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)	2 928 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (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)	54 530
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

50% de membres dépendant de l'organisme et 50% de membres extérieurs à l'organisme, représentants du secteur professionnel

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 14/04/2015

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP14525

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP22123

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

infos@isee.fr

<http://www.isee.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17995/>