

Manager du développement international

RNCP17999 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1102, D1406, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	17/03/2021

Certificateur(s)

ESGCV · SIRET : 75253547600325

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/la Manager du Développement International détermine l'évolution de l'entreprise au sein de son environnement et sa croissance harmonieuse à l'international. C'est un cadre occupant des fonctions stratégiques de haut niveau au sein de multinationales, dans de petites et moyennes entreprises tournées vers l'international, ou dans des cabinets de conseil en implantation internationale.

Il/elle élabore la stratégie et la politique commerciale export de l'entreprise afin de faire progresser les ventes dans un environnement international complexe et réglementé.

En collaboration avec la direction marketing, il/elle décide de la mise en place d'actions opérationnelles de marketing et de communication.

Il/elle est responsable du pilotage des projets internationaux qui relèvent de son secteur d'exercice. Il/elle doit connaître les réglementations des pays concernés, identifier les acteurs clefs, définir les partenariats à constituer afin de favoriser la réussite du projet.

Il/elle exerce une fonction de veille et il est le vecteur de l'image de qualité de l'entreprise auprès des différents interlocuteurs internationaux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

1/ Concevoir et mettre en œuvre les décisions stratégiques de l'entreprise

- L'élaboration de nouveaux axes de développement ou solutions de développement international
- L'analyse de la rentabilité des investissements
- La définition de la politique export de l'entreprise
- L'allocation des moyens humains et matériels
- L'élaboration du Business Plan
- La réalisation d'études de marché
- La détermination des objectifs à atteindre
- L'élaboration des budgets
- L'élaboration de modalités de reporting pour chaque zone

2/ Concevoir et mettre en œuvre un plan marketing et commercial International L'analyse des données recueillies

- L'analyse et le repérage des tendances du marché et le positionnement de la concurrence
- L'élaboration du plan de développement des ventes en fonctions des zones
- La définition définir la politique d'offres et de tarifs

- La sélection des circuits de distribution
 - L'encadrement de la mise en place des opérations de marketing
 - La définition de la politique de communication spécifique à chaque zone
 - L'élaboration de reporting
 - L'ajustement des campagnes selon les résultats
- 3/ Gérer et couvrir les risques pour les transactions de biens et services
- La définition des clefs de répartition budgétaire en fonction des différentes zones
 - L'élaboration des budgets
 - Les modalités de pilotage et de suivi des budgets
 - L'évaluation des dispositions fiscales et réglementaires à respecter
 - Le contrôle de la conformité de l'utilisation des procédures
 - l'analyse des résultats, et définition des indicateurs clés de performance
 - L'élaboration de propositions d'amélioration de la rentabilité
- 4/ Piloter les projets internationaux import-export
- L'évaluation des risques potentiels et des solutions
 - Le choix de partenaires et la négociation des contrats internationaux
 - L'intégration de la pratique interculturelle des affaires.
 - L'organisation des modalités de transactions et de négociations permettant d'accéder aux marchés
 - rationalisation des coûts
 - La mise en place des procédures juridiques et administratives
 - Le pilotage de projets internationaux
 - La gestion de la conduite opérationnelle des projets par les équipes locales
 - La mise en place d'outils de suivi et de reporting
- 5/ Manager une équipe internationale et multiculturelle
- Le recrutement et définition des profils.
 - La définition des missions et des objectifs de chacun
 - L'adaptation du mode managérial au pays ou à la zone concernée.
 - L'organisation de réunion
 - L'identification et résolution d'éventuels problèmes humains et/ou techniques
 - Le suivi et le en place de processus RH
 - La définition des missions
 - Le suivi et l'évaluation des résultats et le contrôle des procédures
 - La mise en place des outils de suivi de l'activité
 - Le développement d'actions contribuant à professionnaliser et impliquer les équipes
 - La définition des salaires et primes
 - La réalisation des entretiens annuels
 - La définition du plan de formation et de développement de compétences
- 6/ Concevoir et piloter la veille
- Le choix des études de marché à réaliser
 - L'élaboration du système de recueil des informations
 - La coordination des actions de recherche, de traitement et constitution de bases de données
 - L'organisation des modalités de protection de l'information
 - Le développement de la politique d'influence et de lobbying

Blocs de compétences

RNCP17999BC01 — Concevoir et mettre en œuvre les décisions stratégiques de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Concevoir et mettre en œuvre

la stratégie de développement

à l'international de l'entreprise

- Formaliser la stratégie commerciale export, conduire les études nécessaires
- Formaliser les plans d'action à conduire

Modalité d'évaluation :

mise en situation professionnelle à partir d'un cas pratique sur la stratégie commerciale d'une l'entreprise.

Le candidat devra

- Identifier la problématique
- Réaliser une étude

et proposition de solutions

- Formaliser le Business plan
- Définir la stratégie commerciale avec objectifs chiffrés

Attestation :

Un certificat partiel des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 1er bloc de compétences

RNCP17999BC02 — Concevoir et mettre en œuvre un plan marketing et commercial International

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Concevoir les plans marketing et commercial internationaux.
- Définir

et structurer la stratégie de communication

- Mesurer et contrôler

les coûts, l'opportunité et l'efficacité des campagnes marketing & de communication.

Modalité d'évaluation :

mise en situation professionnelle à partir d'un cas pratique portant sur le plan marketing et le plan de développement des ventes d'une l'entreprise.

Le candidat devra

- Concevoir un plan marketing (analyse, positionnement, choix des actions)
- Concevoir un plan de développement des ventes (tendances marchés, concurrence, réseaux de distribution, politique tarifaire)

Attestation :

Un certificat partiel des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 2ème bloc de compétences.

RNCP17999BC03 — Gérer et couvrir les risques pour les transactions de biens et services

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- définir les modalités de gestion et de suivi des budgets alloués
- contrôler et assurer les activités de marché et de change
- conseiller ses clients sur les choix d'investissement

Modalité d'évaluation :

mise en situation professionnelle à partir d'un cas pratique portant sur les modalités de gestion et de suivi d'un budget de fonctionnement d'un plan de développement local d'une l'entreprise.

Le candidat devra définir

- Le budget, les dispositions fiscales, les process, les KPI, les modalités de contrôles
- proposer des choix d'investissement (évaluation situation de l'entreprise, zone d'implantation)

Attestation :

Un certificat partiel des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 3ème bloc de compétences.

RNCP17999BC04 — Piloter les projets internationaux import-export

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Piloter et gérer l'activité internationale import-export de l'entreprise selon les us et coutumes propres à chaque

pays.

- Structurer la politique de gestion et de maîtrise d'ouvrage à l'étranger tenant compte du contexte multiculturel.

Modalité d'évaluation :

mise en situation professionnelle à partir d'un cas pratique portant sur le pilotage d'un projet international.

Le candidat devra démontrer la méthodologie employée pour piloter le projet et prenant en compte :

- Le contexte et la problématique d'entreprise
- Les caractéristiques de la zone d'implantation
- L'évaluation des risques et des solutions potentielles
- Le choix de partenaires
- Le rétro-planning du projet et les outils de suivi et de reporting

Attestation :

Un certificat partiel des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 4ème bloc de compétences.

RNCP17999BC05 — Manager une équipe internationale et multiculturelle

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Constituer et manager une ou des équipes multiculturelles autour de projets.
- Organiser et coordonner le travail à produire
- Définir et appliquer la politique de rémunération de l'équipe ainsi que les actions de formation.

Modalité d'évaluation :

Mise en situation professionnelle à partir d'un cas pratique portant sur les modes de management mis en œuvre dans l'animation d'une équipe et comportant

- Les profils de compétences
- La composition de l'équipe et ses caractéristiques
- Les missions à conduire et l'organisation du travail
- Le suivi et l'évaluation des activités
- Les actions de professionnalisation
- La résolution d'un problème humain

Attestation :

Un certificat partiel des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 5ème bloc de compétences.

RNCP17999BC06 — Concevoir et piloter la veille

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Concevoir et piloter le développement d'une cellule de veille

Modalité d'évaluation :

Mise en situation professionnelle à partir d'un cas pratique portant sur l'élaboration de recommandations

sur la mise en place d'un système de recueil et de traitement des informations précisant :

- Les besoins d'informations
- Les méthodes de recherche et les études à réaliser et le mode de capitalisation des données
- Les sources
- Le niveau de confidentialité et de diffusion des informations

Attestation :

Un certificat partiel des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 6ème bloc de compétences.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le/la Manager du Développement International exerce son activité dans tous les secteurs d'activités et dans les entreprises de toutes tailles de 10 à plusieurs milliers de salariés comme de grands groupes industriels ou de services ayant un rayonnement international.

Il/elle peut exercer en France mais également à l'étranger où il peut travailler comme expatrié ou faire carrière.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Selon les lieux où il exerce, les appellations du métier peuvent être différentes :

Acheteur ; Area Sales Manager –Eastern Europe & Middle East ; Business Coordinator ; Business Developer Europe , Business Development Manager ; Chef de produit ; Chef de zone Europe ; Consultant ; Country Sales Administrator, Ingénieur d'affaire , Manager Achats : Projet Seals and Gasket
Responsable Commercial Export ; Sales Manager ; Sales representative...

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 099 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très 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)	9 536
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats 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, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le Président du jury est un professionnel nommé par le directeur de l'ESGCI

Le jury est composé d'un nombre pair de personnes, hors Président, du jury composé

- pour moitié de personnes internes à l'organisme
- pour moitié de personnes extérieures à l'organisme

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 17/03/2021

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP6972

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35961

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17999/>