

Manager marketing et commercial

RNCP18002 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	16/06/2016

Certificateur(s)

ESGCV – Ecole supérieure de gestion et commerce international (ESGCI)

<http://www.esgci.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Autrefois destiné à soutenir les actions commerciales le marketing, aujourd'hui, a pour objectif prioritaire d'améliorer le chiffre d'affaires de l'entreprise ; les fonctions commerciales et marketing sont devenues interdépendantes, la fonction commerciale étant complémentaire du marketing opérationnel et la composante numérique, incontournable, a modifié la façon de concevoir les plans marketing et la relation client.

La relation client - et par extension la fidélisation client - autrefois réservée au service marketing représente aujourd'hui une part importante du travail des commerciaux. Le métier de commercial est en forte interaction avec d'autres fonctions de l'entreprise comme le service marketing, la production ou encore la logistique, les commerciaux recueillant sur le terrain des informations utiles au service marketing, qui à son tour détient les informations nécessaires au travail des commerciaux sur le terrain que ce soit en prospection, en conquête ou en fidélisation.

Pour faire face à la concurrence et se positionner en tant que leader sur leur secteur d'activité, les entreprises investissent de plus en plus dans leurs opérations marketing et commerciales : campagnes publicitaires, actions menées auprès d'une cible identifiée en s'appuyant sur des études de marchés commandées pour mieux cerner les attentes des consommateurs.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Pour l'essentiel, le Manager Marketing et Commercial mobilise ses compétences dans les six grands domaines d'activités suivants :

- L'analyse du marché, de ses acteurs et du positionnement de l'entreprise
- La définition du plan marketing
- Définition et mise en œuvre du plan d'action commerciale (PAC)
- La gestion du budget des actions attribuées au département marketing ou commercial
- Le management des équipes

Définition et mise en œuvre d'une stratégie de fidélisation et de gestion de la Relation Client

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager Marketing et Commercial évolue au sein d'entreprises privées, PME et PMI, ou de grandes entreprises de plus de 500 salariés, dotées d'un département marketing ou commercial, appartenant à tout type de secteurs

d'activités, comme le secteur industriel, l'agro-alimentaire, les nouvelles technologies, le tertiaire.

Il peut exercer dans une entreprise internationale ou à l'étranger, il sera alors amené à travailler dans une langue étrangère et dans ce cas, la maîtrise de l'anglais est indispensable.

S'il exerce ses fonctions au sein d'une entreprise de taille moyenne, le Manager Marketing et Commercial peut cumuler la direction du département marketing et du département commercial

il est le plus souvent rattaché à la direction générale et souvent membre du comité de Direction.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

En fonction du type d'entreprise dans laquelle exerce le manager des fonctions marketing et commerciale, l'appellation du métier peut être diverse :

- Directeur/trice marketing
- Directeur commercial et marketing
- Directeur commercial
- Business développement manager
- Key account manager
- ingénieur/e charge d'affaire
- Ingénieur/e commercial/e
- Consultant/e marketing
- Chargé/e d'analyses marketing
- Manager de risques
- Responsable marketing

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)	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)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 16/06/2016

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP16950

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP27377

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.esgci.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/18002/>