

Responsable en développement marketing et vente

RNCP19384 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310m
Code(s) ROME	M1703, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/10/2020

Certificateur(s)

ECORIS · SIRET : 38939545000031<https://www.ecoris.com/>**INSTITUT FORMATION CONSEIL · SIRET : 37924163100058****Ly formation · SIRET : 81043501600011**<https://www.ecoris.com>**ICADEMIE · SIRET : 48908897100051****ECOLE FINISTERIENNE COMMERCE GESTION · SIRET : 44911917100030****PRO SYSTEMES · SIRET : 37789199900023**

Partenaires habilités

17 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 17 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
AKOR ALTERNANCE	35176305700061	Former
CAMPUS PRO	38937956100043	Former
ECOFAC EVOLUTION	51869149800027	Former
ECOLE FINISTERIENNE COMMERCE GESTION	44911917100022	Former
ECOLE MORBIHANNAISE DE COMMERCE ET GESTION	82753614500010	Former
ECORIS	38939545000031	Former
EVOLUA FORMATION	50406459300024	Former
GRANDE ECOLE	49342762900024	Former
ICADEMIE	48908897100051	Former
INSERTIS BUSINESS SCHOOL	83894531900013	Former

Liste complète des 17 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp19384-responsable-en-developpement-marketing-et-vente/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable en développement marketing et vente est un professionnel polyvalent capable de réaliser le suivi d'un produit ou d'une gamme de produits, de sa conception à sa commercialisation, selon la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise.

Il effectue un travail d'analyse de la situation de l'entreprise vis-à-vis des clients, de la concurrence et des marchés et définit ensuite une stratégie adaptée. Il traduit cette stratégie en actions marketing et commerciales, dans le cadre d'un budget déterminé.

Son objectif étant d'améliorer constamment la notoriété et l'image de l'entreprise ainsi que d'optimiser le développement de son activité, il définit et pilote une stratégie de communication efficace en concevant des actions publicitaires ciblées.

Par ailleurs, il assure l'application de la stratégie, définie en amont, sur le terrain, en recrutant, manquant et motivant son équipe de vente. En outre, il gère toutes les phases de la vente, de la prospection à la fidélisation de la clientèle, à travers la mise en place d'outils d'aide à la vente pertinents.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire possède les compétences suivantes :

- . Réalisation d'études marketing et élaboration de stratégies marketing
- . Elaboration et mise en œuvre d'actions de marketing opérationnel pour développer les ventes de produits et services
- . Elaboration de plans de communication et programmation d'opérations promotionnelles
- . Pilotage d'activités commerciales et management d'équipes de vente

Blocs de compétences

RNCP19384BC01 — Analyse et développement de la stratégie marketing d'une entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial ; gérer la relation client

Modalités d'évaluation : Le candidat tire au sort une question de réflexion relative à une ou plusieurs des compétences associées au bloc de compétences.

RNCP19384BC02 — Mise en œuvre d'une démarche de communication social média

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Utiliser les outils du webmarketing dans le cadre d'une stratégie social média.

Modalités d'évaluation : Le candidat tire au sort une question de réflexion relative à une ou plusieurs des compétences associées au bloc de compétences.

RNCP19384BC03 — Maîtrise des fondamentaux de l'entrepreneuriat

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Maîtriser les dispositions juridiques, comptables et financières d'une entreprise.

Modalités d'évaluation : Le candidat tire au sort une question de réflexion relative à une ou plusieurs des compétences associées au bloc de compétences.

RNCP19384BC04 — Animation et encadrement de l'activité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Organiser et optimiser le fonctionnement d'une équipe de vente.

Modalités d'évaluation : Le candidat tire au sort une question de réflexion relative à une ou plusieurs des compétences associées au bloc de compétences.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'emploi s'exerce dans tous types d'entreprises quels que soient leurs secteurs d'activité ou leurs tailles : services, industries, agroalimentaire, distribution, banques...etc.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- . Responsable en développement commercial
- . Chargé de marketing
- . Responsable en communication
- . Responsable d'unité commerciale
- . Gestionnaire de clientèle
- . Conseiller clientèle
- . Chargé de clientèle
- . Chargé de projet marketing et développement
- . Chef de projet 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)	3 113 €
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)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	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, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le jury est composé de 8 membres avec voix délibératives dont :

- . 1 président extérieur à Ecoris
- . 5 professionnels
- . 2 représentants d'Ecoris

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé au minimum de 6 membres avec voix délibératives dont :

- . 1 président extérieur à Ecoris

- . 3 professionnel
- . 2 représentants d'Ecoris

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/10/2020

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP4732

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35758

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

ecoris@ecoris.com

<http://www.ecoris.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19384/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	78
Montant total engagé	136 641 €
Coût moyen par dossier	1 752 €
Durée moyenne	296 h
Période	01/2020 – 09/2021
France compétences	87 %
Reste à charge titulaire	11 %
France Travail	2 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.