

Chef(fe) de projets marketing et commercial

RNCP19389 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1102, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	09/08/2019

Certificateur(s)

Groupe ISEE - Institut supérieur d'enseignement au management des entreprises

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le chef de projets marketing et commercial intervient au sein d'un département marketing ou d'un département commercial lorsqu'il travaille au sein de grandes entreprises, directement auprès des directions d'entreprises, lorsque celles-ci sont de plus petites tailles. Dans ce dernier cas, il assure l'ensemble des activités marketing et commerciales de l'entreprise.

Situé à l'interface des dimensions stratégiques et opérationnelles, le chef de projets marketing et commercial contribue au développement de l'entreprise et à sa pénétration sur ses marchés. Dans ce cadre, il est chargé de décliner la stratégie marketing de l'entreprise, en élaborant un plan d'actions commerciales sur sa zone d'intervention.

Responsable d'un secteur géographique, d'un service ou d'un produit, il est chargé de décliner en actions opérationnelles, les orientations définies par sa direction, et de les mettre en œuvre.

Le chef de projets marketing et commercial exerce les fonctions suivantes :

- Exercice d'une fonction de veille du territoire en vue de son développement marketing et commercial
- Elaboration du plan d'actions commerciales
- Pilotage opérationnel du plan d'actions commerciales
- Analyse et négociation d'affaires
- Gestion du portefeuille clients
- Management d'un service
- Animation d'une équipe

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Exercer une fonction de veille du territoire afin de développer son plan d'actions commerciales

Elaborer le plan d'actions commerciales en veillant à sa cohérence avec la politique de l'entreprise et de sa stratégie marketing

Piloter la mise en œuvre opérationnelle du plan d'actions commerciales

Négocier une proposition qui respecte les intérêts de son client et de son entreprise et se finalise par la conclusion de la vente

Gérer un portefeuille clients en contribuant à instaurer des relations partenariales

Manager un service en contribuant à optimiser son organisation et son développement au regard des résultats à atteindre

Animer une équipe de vente en supervisant le travail à réaliser et en contribuant à la professionnalisation de chacun

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le chef de projets marketing et commercial peut travailler dans des entreprises de taille importante, dans des PME au niveau national ou international, ou dans des agences. Tous les secteurs d'activité sont concernés au niveau national, européen ou international.

Dans les grandes entreprises, il assure le pilotage opérationnel des actions commerciales, en lien avec la direction marketing. Dans les petites et moyennes entreprises, la fonction marketing est souvent assurée par le chef d'entreprise et le chef de projets marketing et commercial est placé directement sous sa responsabilité.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargée d'affaires marketing / Chargée de projet marketing / Responsable de département marketing / Responsable marketing / Management et ingénierie d'affaires / Ingénieur(e) technico-commercial(e) affaires industrielles / Relation commerciale grands comptes et entreprises - Commercial / Relation commerciale auprès de particuliers / Management en force de vente - Chargé / Chargée d'expansion commerciale d'enseigne / Manager commercial / Manageuse commerciale forces de vente

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

50% de membres dépendant de l'organisme et 50% de membres extérieurs à l'organisme, représentants du secteur professionnel, dont 1/2 employeurs et 1/2 salariés

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 09/08/2019

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP17997

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP26784, RNCP34380

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.isee.fr

<http://www.isee.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19389/>