

Responsable technico-commercial à l'international

RNCP1951 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

CCI DU DOUBS

<http://www.doubs.cci.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable technico-commercial à l'international met en oeuvre et réalise, dans son secteur géographique, la politique commerciale internationale de l'entreprise définie par la Direction ou avec elle. Il est responsable de la réalisation d'objectifs qualitatifs et quantitatifs pour les différents pays qu'il a en charge. Il identifie et conduit les projets industriels à l'international depuis l'accueil du client étranger, l'identification de ses besoins et de ses motivations, la présentation des produits/services, les ventes et la conclusion de l'entretien de vente.

Le responsable technico-commercial à l'international travaille sous la responsabilité d'un directeur export ou directement du Directeur Général, en étroite collaboration avec les services marketing, financier, technique et direction du personnel.

L'activité implique de nombreux déplacements sur les marchés étrangers.

5 fonctions structurent ses activités :

- développement ou implantation d'un projet industriel à l'international
- négociation et vente d'un produit ou service industriel à l'international
- supervision et gestion des dossiers export
- participation à la gestion financière de l'activité export
- management d'une équipe commerciale export

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du titre doit être capable de : - effectuer un diagnostic export afin de définir des stratégies de développement de son secteur

- maîtriser les techniques lui permettant de rédiger et négocier les conditions générales de vente et les contrats de vente à l'international. (montage des dossiers de financements intégrant les normes d'assurance, gestion des opérations de paiement d'une transaction internationale, organisation des opérations logistiques liées aux marchandises)
- maîtriser les techniques de vente par Internet
- maîtriser les techniques de gestion d'une commande export
- connaître les principes de gestion lui permettant de participer à la politique achat et à la gestion financière de l'entreprise
- maîtriser les règles de la conduite d'un service d'administration des ventes export et d'animation d'une équipe commerciale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le responsable commercial export travaille principalement dans des entreprises des secteurs de biens industriels et ayant une structure commerciale. Il travaille dans tous types d'entreprises dont la taille peut aller de la PME à la grande entreprise en France ou à l'étranger.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types emplois accessibles : Acheteur industriel, responsable de la stratégie commerciale, cadre technico-commercial

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Responsable de programme, responsable Information/orientation, Personnels ou responsables d'entreprises du métier visé (au moins 40% de professionnels)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2005
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.imea.info>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1951/>