

Responsable export

RNCP1959 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1707, M1701
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	10/04/2010
Date d'échéance	10/04/2013

Certificateur(s)

GRUPE ESC CLERMONT - AUVERGNE · SIRET : 81234979300016

Groupe ESC Clermont Ferrand

<http://www.esc-clermont.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Un Responsable Export doit :

Organiser la veille ; identifier les marchés porteurs, les menaces de l'environnement et les opportunités d'affaires ; identifier les forces et faiblesses de l'entreprise et mettre, le cas échéant en place les process de résolutions ; organiser et planifier le travail de l'équipe commerciale et administrative ; Analyser les différentes composantes des marchés export ; Déterminer les orientations, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en œuvre des stratégies marketing et commerciales ; Manager les projets de développement international de son entreprise ; Elaborer la stratégie et la politique commerciales export de l'entreprise et diriger leur mise en œuvre ; Animer, coordonner et contrôler les activités de conception et de mise en œuvre nécessaires au développement sur les marchés export cibles de l'entreprise y compris sur le plan logistique ; Répartir et gérer les budgets (structure, prospection, promotion, publicité,...) du service export ; Elaborer et négocier les contrats avec les partenaires commerciaux (agents, importateurs, partenaires de joint-venture...) et les clients importants ; Assurer le paiement des opérations internationales ; Gérer le service export, manager le personnel administratif et commercial du service export ainsi que l'ensemble de la force de vente et partenaires commerciaux à l'étranger.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Maîtrise des fondamentaux du management et de la gestion (marketing, vente et achat; contrôle de gestion et finance, management des ressources humaines, stratégie de développement d'entreprise ; gestion des organisations ; systèmes d'informations) ;
 - Connaissance de l'environnement économique et institutionnel ;
- _ Maîtrise des techniques :
- de marketing international, y compris e-marketing ;
- du commerce international, y compris e-Commerce ;
- des stratégies de développement international ;

du management de la force de vente et des partenaires commerciaux (agent, importateurs, intermédiaires, etc...
du management du personnel administratif et commercial du service export ;
Connaissance du droit européen et international des affaires et de la fiscalité ;
Connaissance de la réglementation douanière, logistique et de modalités d'acheminement des marchandises (transport international) ;
Maîtrise d'au minimum 2 langues étrangères dont obligatoirement l'anglais (niveau anglais professionnel des affaires)
;

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toutes tailles d'entreprises (Petites, Moyennes et Grandes Entreprises)

Tous secteurs d'activités (Biens d'équipement industriels, biens d'équipement des ménages, biens de consommation, services,...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable Export, Directeur Export ; Responsable de la stratégie (commerciale) export ; Chef de zone export ; Export Manager ; (International) Business Developer ; Manager / Head of the Export Department.

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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

50 % de Professeurs ;
50 % de Professionnels (1/2 employeurs, 1/2 salariés);

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE
idem

Base légale

Date de décision	10/04/2010
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	10/04/2013

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.esc-clermont.fr>

<http://www.validation-auvergne.org>

<http://www.validation-auvergne.org>

<http://www.esc-clermont.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1959/>