

Chargé de marketing digital

RNCP21701 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1406, M1707, E1101, E1402, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	30/01/2020

Certificateur(s)

CARREL FORMATION CONTINUE · SIRET : 53443638100022

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

La fonction commerciale qu'exerce le responsable du développement d'affaires et du marketing digital (RDAMD) est celle d'un agent de conquête d'informations clients qui lie dans son activité quotidienne marketing client et développement commercial. Ce métier émergent nécessite d'exploiter une double compétence, commerciale et technique digitale.

Pour ce faire, le RDAMD s'approprie la stratégie de l'entreprise pour définir sa stratégie de développement qu'il fait valider par sa direction.

Conscient des opportunités offertes par le e-business pour développer son chiffre d'affaires et optimiser sa relation client, il détermine les moyens adéquats pour valoriser l'offre de son entreprise en se dotant grâce au marketing digital, d'outils d'aide à la vente innovants et de supports numériques interactifs. Il développe également une stratégie de distribution cross-canal.

Il fidélise et développe le portefeuille de clients en apportant un conseil personnalisé. Il est le garant de la qualité de la relation client pour l'entreprise car capable d'intégrer dans son acte de vente, les conditions spécifiques liées à l'organisation de la structure.

Au-delà du simple développement du chiffre d'affaires, il s'efforce, en collaboration avec le service financier de l'entreprise, d'optimiser la politique tarifaire et la marge. Il recherche de nouveaux clients et/ou partenaires et est en mesure de détecter de nouvelles opportunités de croissance en étant force de proposition sur des projets innovants.

Le RDAMD exerce dans tout type d'entreprise (B to C, B to B, B to A).

Il peut être amené à moyen terme à manager une équipe.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Etudier l'entreprise dans son environnement, y compris numérique

Etudier l'entreprise dans son organisation interne

Analyser l'utilisation faite de l'outil internet et du marketing digital de l'entreprise

Evaluer le degré de maturité numérique de la direction

Evaluer le degré de maturité numérique des cibles/prospects

Elaborer une stratégie de développement et de webmarketing

Déterminer les actions de marketing digital

Mettre en œuvre la stratégie de moyens numériques et veiller à leur complémentarité

Segmenter les marchés potentiels

Privilégier les NTIC dans la mise en œuvre de la prospection
Négocier et veiller à la satisfaction du client
Comprendre la politique tarifaire et les marges
S'assurer de la rentabilité de l'action
Assurer le reporting auprès de la direction (CRM)
Piloter un projet innovant intégrant le numérique
Elaborer le budget et contrôler la performance de l'action
Projeter l'activité à l'international
Identifier les besoins en recrutement et recruter
Planifier l'activité du service et des collaborateurs
Contrôler la performance individuelle et collective des collaborateurs au travers d'outils numériques notamment le CRM
Organiser et animer des réunions commerciales
Accompagner les collaborateurs dans leur quotidien et dans leur montée en compétences

Blocs de compétences

RNCP21701BC01 — Elaborer et mettre en œuvre une stratégie marketing digitale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- étudier l'entreprise dans son environnement, y compris numérique
- étudier l'entreprise dans son organisation interne
- analyser l'utilisation faite de l'outil internet et du marketing digital de l'entreprise
- évaluer le degré de maturité numérique de la direction
- évaluer le degré de maturité numérique des cibles/prospects
- élaborer une stratégie de développement et de webmarketing
- déterminer les actions de marketing digital
- participer à la mise en œuvre d'un modèle de distribution cross-canal
- mettre en œuvre la stratégie de moyens numériques et veiller à leur complémentarité
- participer à l'élaboration de contenu sur internet
- soumettre la stratégie de développement à la direction

Modalités d'évaluation

- évaluation écrite de 2 heures basée sur un cas d'entreprise et portant sur l'analyse de l'utilisation faite du marketing digital en entreprise et sur sa mise en œuvre.
 - soutenance orale individuelle d'un dossier de synthèse professionnel comprenant :
 - une fiche de synthèse présentant un diagnostic complet d'entreprise,
 - une problématique
 - des préconisations de solutions de mise en œuvre d'outils digitaux répondant à cette problématique
- le dossier sera également évalué sur sa partie écrite. Le dossier sera basé sur une expérience professionnelle réelle.
Durée une heure.

RNCP21701BC02 — Gérer la relation client et pérenniser l'activité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- segmenter les marchés potentiels de l'entreprise
- identifier les prospects et les circuits de décisions au sein de l'entreprise ciblée
- mettre en œuvre une prospection
- identifier les besoins du client et lui apporter une réponse commerciale adaptée en tenant compte de son cahier des charges.
- veiller à la satisfaction du client
- mettre en place une veille sur les appels d'offre
- Traiter des appels d'offres et élaborer les réponses en respectant le cadre réglementaire
- Fixer et faire évoluer la politique tarifaire et les marges de l'entreprise

- évaluer les possibilités de négociation tout en étant le garant de la rentabilité de l'action
- négocier avec le client
- traiter la demande d'un client étranger en respectant les spécificités légales, techniques, culturelles du client

Modalités d'évaluation

- jeux de rôle à l'oral sur une situation de négociation commerciale. durée : 40 minutes de préparation et 40 minutes de passage devant un jury.

Lors de la préparation, le candidat recevra les éléments liés au cas de négociation qu'il devra travailler afin de présenter sa simulation de négociation.

une partie de l'épreuve orale se déroulera en langue étrangère afin d'attester des capacités du candidat à mener une négociation en langue étrangère et à prendre en compte les spécificités culturelles.

RNCP21701BC03 — Mettre en œuvre un projet de développement de l'activité commerciale de l'entreprise axé sur le développement du numérique

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- analyser les évolutions du marché de l'entreprise : l'évolution de la demande, de l'offre, de la concurrence, quelles sont les nouvelles tendances et évolutions du marché
- en fonction des évolutions du marché, déterminer les axes de développement à privilégier
- mettre en place une conduite de projet et définir l'équipe projet
- piloter un projet innovant intégrant le numérique
- élaborer le budget et contrôler la performance de l'action
- projeter l'activité à l'international
- identifier les points de revue et actions correctives tout au long de la mise en œuvre du projet

Modalités d'évaluation

- soutenance orale d'un dossier de synthèse professionnel comprenant : une fiche de synthèse présentant :
- la mise en œuvre de préconisations digitales
- la gestion du projet répondant à ces préconisations

Le dossier sera basé sur une expérience professionnelle réelle. Durée une heure.

RNCP21701BC04 — Manager des collaborateurs au sein d'un service commercial en intégrant les outils numériques

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- identifier les besoins en recrutement du service commercial
- participer à l'action de recrutement et au déploiement de la marque employeur
- planifier l'activité du service commercial
- contrôler la performance individuelle et collective du service commercial
- apporter des solutions correctives en termes d'accompagnement ou de formation des collaborateurs en intégrant les outils numériques
- organiser et animer des réunions commerciales en présentiel ou distanciel
- mettre en œuvre les entretiens individuels pour développer la performance des collaborateurs et favoriser leur montée en compétences
- synthétiser les résultats du travail de l'équipe commerciale et les communiquer à la direction en développant des supports de communication innovants

Modalités d'évaluation

- mise en situation professionnelle orale : le candidat mènera une analyse sur une situation managériale. Durée 40 minutes de préparation et 40 minutes de passage devant un jury.

Lors de la préparation, le candidat recevra les éléments liés à la situation managériale pour laquelle il présentera son plan d'action.

- évaluation écrite d'une heure portant sur le respect et la mise en application du droit du travail et du contrat dans le cadre du management des collaborateurs.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tout secteur d'activité, tout type d'entreprises même si il exerce majoritairement en PME

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable du développement commercial, responsable commercial, chef de secteur, commercial grands comptes, développeur d'affaires, chargé d'affaires, chargé de développement d'affaires, chargé de la relation clients, attaché commercial, ingénieur commercial, chargé de marketing opérationnel, webmarketer, community manager, online sales manager.

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 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 001 €
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) U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible) U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	14 455
Jugés difficiles à recruter	26 %
Emplois saisonniers	11 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique U0X80 — Assistants de la communication U0X90 — Cadres de la communication

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

Président du jury (professionnel/employeur)

1 membre de l'équipe pédagogique

2 professionnels (un employeur et un salarié)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 30/01/2020

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/21701/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	10
Montant total engagé	5 400 €
Coût moyen par dossier	540 €
Durée moyenne	31 h
Période	01/2020 – 02/2020
France compétences	100 %

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