

Manager marketing direct et commerce électronique (MS)

RNCP21775 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	326, 312
Code(s) ROME	M1704, M1705, M1707, E1402, E1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	30/01/2018

Certificateur(s)

SKEMA Business School

<http://www.skema-bs.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire réalise les activités suivantes:

- Elaborer les stratégies commerciales et de développement de l'entreprise dans un contexte multi canal électronique et digital
- Elaborer les stratégies de communication, de promotion et de Relation Clients dans le contexte d'une entreprise digitale et connectée
- Concevoir, organiser, décliner et contrôler l'ensemble des plans d'action établis en cohérence avec la stratégie « E-commerce » ou « Commerce connecté » de l'entreprise
- Piloter les projets d'amélioration et de développement de l'entreprise dans le cadre du e-commerce et commerce connecté

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire est capable de:

Mener une réflexion stratégique

Développer une vision globale et évolutive de la stratégie de la Gestion de la Relation Client

Concevoir un plan d'actions stratégique en vue de développer les activités commerciales au travers des nouveaux canaux

Assurer son leadership : écouter, coacher, négocier, convaincre et animer des équipes ou des plans d'action

Maîtriser les outils bureautiques, de gestion de base de données, de CRM et de veille stratégique.

Piloter un projet de e-commerce ou de développement de commerce connecté.

Analyser et mettre en oeuvre les outils de suivi des activités du site marchand

Concevoir des plans d'actions pour développer l'activité du site marchand

Interpréter les principaux indicateurs d'une activité e-commerce

Evaluer l'impact des innovations technologiques dans les activités de Relation Client et de e-commerce

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le manager de la relation client ou des activités de site marchand ou de commerce connecté travaille dans des secteurs variés ainsi que dans des structures très différentes comme les agences conseil, agence web , agence marketing direct ou entreprises de distribution .Ces entreprises de distribution peuvent être soit des " pure players" ou

non.

Secteurs : Commerce Marketing Direct prestation de service en marketing , Commerce et Distribution

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable e-business / e-commerce/ commerce connecté
- Responsable Marketing Direct
- Responsable Partenariat / Responsable affiliation
- Responsable Relation Client
- Chef de Produit WEB
- On line sales manager
- Community manager
- Responsable référencement (SEO /SEA) :
- Trafic Manager
- Responsable CRM
- Web Analyst

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)	2 950 €
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) 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)	16 808
Jugés difficiles à recruter	27 %
Emplois saisonniers	11 %
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 U0X80 — Assistants de la communication U0X90 — Cadres de la communication

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Le jury est composé d'un membre de l'école : le directeur scientifique du programme délivrant la certification ainsi que d'un représentant du corps professoral du programme et de 2 représentants professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 30/01/2018

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP30417

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
Association des diplômés de SKEMA Business School
SKEMA Business School

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/21775/>