

Manager du développement commercial

RNCP22102 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2015

Certificateur(s)

Weller

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Manager du Développement Commercial est chargé de : Concevoir la stratégie commerciale de l'entreprise

Elaborer le plan commercial

Manager les équipes commerciales

Gérer et contrôler l'ensemble des moyens commerciaux

Conduire les négociations commerciales importantes

Participer au plan marketing et au dispositif de veille économique de l'entreprise

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable : d'analyser des informations internes et externes afin de concevoir et de proposer des stratégies commerciales ;

d'élaborer des politiques commerciales et de définir les moyens commerciaux

de définir des objectifs de vente, mobiliser les équipes commerciales et évaluer les performances réalisées

d'analyser les coûts et les moyens engagés avec des partenaires intérieurs et extérieurs

de définir les clients « clés » et négocier les offres importantes

de transmettre des informations internes et externes, de contribuer à les faire prendre en compte positivement et de constituer un réseau fiable d'informations utiles.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises de biens et services de toutes tailles et de tous les secteurs d'activités en France ou à l'Etranger

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ingénieur Commercial Responsable Grands Comptes

Directeur des Ventes

Directeur Export

Directeur Marketing France ou International

Directeur Commercial

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)	3 189 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Membres : 6 professionnels du développement commercial + le Directeur Pédagogique de WELLER Président : Directeur/Directrice Commercial

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2015
--	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP7445

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP25515

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/22102/>