

Responsable en commerce international

RNCP22166 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1402, D1406, M1701
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2015

Certificateur(s)

CCI France - Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable en commerce international pilote et met en œuvre l'action commerciale de l'entreprise sur les zones confiées, assure la gestion économique, administrative et financière de l'activité à l'internationale, prospecte et vend, développe les ventes en volume et en valeur, assure l'animation du réseau (agences commerciales/distributeurs/agents) dont il est responsable. Il peut être amené à négocier des achats pour le compte de son entreprise.

Il a pour missions plus concrètes d'élaborer des diagnostics stratégiques positionnant l'offre de l'entreprise sur le marché, de développer des courants d'affaires seul ou avec un réseau d'agents, de négocier des contrats auprès des clients sur la zone export qu'il couvre, de coordonner la mise en œuvre des projets (élaboration des offres techniques, suivi de chantiers, logistique, approvisionnement...) et d'assurer le suivi administratif de la zone avec l'équipe sédentaire export (service après-vente, paiements...).

Les activités du Responsable en commerce international s'articulent autour des 4 pôles majeurs suivants :

1. Élaborer une stratégie commerciale à l'international
2. Concevoir et mettre en œuvre l'action commerciale à l'international
3. Manager et gérer l'administration des opérations à l'international (équipes/projets)
4. Organiser et gérer l'administration des opérations à l'international

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Réaliser le diagnostic interne de l'entreprise
- Réaliser le diagnostic marché à l'international
- Définir la stratégie commerciale à l'international
- Définir un plan d'actions commerciales à l'international.
- Cibler les prospects et clients à l'international
- Préparer et organiser l'action commerciale
- Réaliser l'action commerciale (prospector, négocier, vendre, acheter)
- Évaluer l'action commerciale
- Fidéliser la clientèle
- Constituer une équipe commerciale
- Animer l'équipe commerciale
- Manager un projet de développement à l'international

- Etablir des contrats commerciaux
- Gérer les risques financiers à l'international
- Coordonner les modalités d'acheminement de biens ou de services

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises des secteurs de l'industrie, du commerce ou des services développant une activité à l'export

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

En fonction de son profil et de son parcours, le titulaire de la certification peut commencer indifféremment sur le marché intérieur ou extérieur, pour le compte d'une entreprise ayant une activité en France et à l'international.

En début de carrière, il exerce en qualité d'attaché commercial (France ou export) voire assistant commercial (France ou export), avant d'évoluer vers des fonctions de Responsable en Commerce International, ou Responsable de Zone Export.

- Attaché commercial export
- Responsable en Commerce International
- Chef de zone export
- Responsable administration des ventes export

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 887 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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)	33 329
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés 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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury qui compte un minimum de 4 personnes qualifiées, est habilité à statuer de façon souveraine :

Un président (Personnalité qualifiée du monde économique)

Un représentant des employeurs

Un représentant des salariés

Un représentant de l'organisme de formation

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Idem.

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP5574

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP23675

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

ACFCI : www.cci.fr

ACFCI

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/22166/>