

# Responsable en commerce international

RNCP23675 · 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         | 25/07/2020                 |

## Certificateur(s)

CCI FRANCE · SIRET : 18750002000065

## 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 7 pôles majeurs suivants :

- 1/ Stratégie commerciale à l'international et plan d'actions ;
- 2/ Stratégie de prospection à l'international ;
- 3/ Négociation des ventes à l'international ;
- 4/ Gestion d'un portefeuille clients à l'international ;
- 5/ Constitution et animation d'un réseau de partenaires à l'international ;
- 6/ Management d'une équipe opérationnelle ;
- 7/ Coordination des actions de gestion administrative, financière et logistique à l'international.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

- 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, négociateur, vendeur, acheteur)
- 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

## Blocs de compétences

### RNCP23675BC01 — Stratégie commerciale et stratégie de prospection à l'international

#### LISTE DE COMPÉTENCES

##### Description :

En veillant à sa cohérence avec les orientations de l'entreprise et sa stratégie commerciale à l'international, piloter le plan d'actions devant contribuer au développement de son activité, en tenant compte des spécificités de sa zone :

- Analyser les caractéristiques de sa zone et les résultats des exercices précédents
- Contribuer à l'élaboration de la stratégie marketing et commerciale
- Choisir les actions à conduire et définir leur budget
- Formaliser et l'argumenter le plan d'action
- Définir les modalités de mise en œuvre, de suivi et d'évaluation des actions

En identifiant les évolutions en cours et les sources potentielles de développement à l'international, élaborer la stratégie de prospection en sélectionnant les modes et les actions les plus pertinents au regard des publics cibles, des objectifs à atteindre, des spécificités de sa zone et des moyens disponibles :

- Analyser les données recueillies à l'issue d'études de marché
- Evaluer le positionnement de son entreprise et de la concurrence
- Identifier des cibles à démarcher
- Elaborer une stratégie de prospection et organiser des actions à conduire
- Capitaliser les informations recueillies auprès des entreprises démarchées

##### Modalités d'évaluation :

En formation initiale (Primo-apprenant)

Contrôle continu et Etude de cas portant sur l'élaboration d'une stratégie commerciale et une stratégie de prospection à l'international

Validation du bloc professionnel

En formation continue (salarié)

Etude de cas portant sur l'élaboration d'une stratégie commerciale et une stratégie de prospection à l'international  
Ou

Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée.

##### Attestation :

Le bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et une validation.

Le bloc est certifiable par la VAE

### RNCP23675BC02 — Négociation des ventes et gestion du portefeuille clients à l'international

#### LISTE DE COMPÉTENCES

##### Description :

En préparant sa stratégie et en élaborant une proposition commerciale adaptée aux besoins du client, négocier les conditions de la vente à l'international en développant un argumentaire et en veillant à l'atteinte de ses objectifs et au maintien de la marge bénéficiaire :

- Analyser les informations concernant les entreprises
- Préparer les entretiens à conduire
- Analyser les besoins de l'entreprise
- Elaborer une proposition financière
- Procéder à une négociation de la vente et sa conclusion

En tenant compte des dimensions culturelles et des usages propres à chaque zone, gérer son portefeuille en effectuant un suivi régulier de ses clients et en mettant en œuvre des actions qui contribuent à leur fidélisation :

- Effectuer le suivi et l'actualisation de son portefeuille clients
- Anticiper leurs besoins
- Accompagner leur développement
- Organiser les actions de fidélisation
- Mettre en œuvre les enquêtes de satisfaction

Modalités d'évaluation :

En formation initiale (Primo-apprenant)

Contrôle continu et Etude de cas portant sur le développement des actions avec ses partenaires à l'international

Oral : épreuve de négociation en français et en anglais

Validation du bloc professionnel

En formation continue (salarié)

Etude de cas portant sur le développement des actions avec ses partenaires à l'international

Oral : épreuve de négociation en français et en anglais

Ou

Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée.

Attestation :

Le bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et une validation.

Le bloc est certifiable par la VAE

### **RNCP23675BC03 — Constitution et animation d'un réseau de partenaires à l'international et management d'une équipe opérationnelle**

#### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Description :

En vue de disposer d'un réseau de prestataires fiables contribuant au développement de son activité, gérer un réseau constitué de distributeurs, fournisseurs et agents, en organisant les conditions de relations pérennes et en veillant à établir des contrats respectant les réglementations en vigueur dans les pays concernés :

- Effectuer le repérage des partenaires potentiels et de leur positionnement
- Organiser les modalités de coopération avec les partenaires
- Préparer les appels d'offre et participer à la sélection des partenaires
- Organiser des séminaires d'information et/ou de formation

En définissant les missions et en coordonnant les actions à réaliser, manager une équipe sédentaire ou mobile, en France ou à l'étranger, en tenant compte des dimensions culturelles et en favorisant la professionnalisation de ses collaborateurs :

- Organiser les missions et des activités
- Elaborer des profils de compétences et la participer au recrutement des collaborateurs
- Fixer des objectifs collectifs et individuels
- Effectuer le suivi des activités et des procédures
- Evaluer et professionnaliser les membres de son équipe

Modalités d'évaluation :

En formation initiale (Primo-apprenant)

Contrôle continu et Etude de cas portant le sourcing fournisseurs

Oral : (en français ou/et en anglais) portant sur la conduite d'un entretien professionnel et une évaluation d'aptitudes managériales.

Validation du bloc professionnel

En formation continue (salarié)

Etude de cas portant le sourcing fournisseurs

Oral : (en français ou/et en anglais) portant sur la conduite d'un entretien professionnel et une évaluation d'aptitudes managériales.

Validation du bloc professionnel

Ou

Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée.

Attestation :

Le bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et une validation.

Le bloc est certifiable par la VAE

## RNCP23675BC04 — Coordination des actions de gestion administrative, financière et logistique à l'international

### LISTE DE COMPÉTENCES

#### Description :

En collaboration avec les acteurs internes et externes impliqués dans le projet, coordonner les actions de gestion administrative, financière et logistique concernant la vente et son délivré chez le client, en veillant au respect des procédures administratives et réglementaires propres aux pays concernés :

- Sélectionner les procédures logistiques et douanières
- Superviser la rédaction du contrat de vente et jusqu'à la vérification de sa conformité
- Organiser le suivi des ventes
- Anticiper les problèmes et leur mode de résolution
- Effectuer le suivi de son activité et son reporting à la direction

#### Modalités d'évaluation :

En formation initiale (Primo-apprenant)

Contrôle continue et Etude de cas portant sur la coordination

des actions de gestion administrative, logistique et contractualisation à l'international

Validation du bloc professionnel

En formation continue (salarié)

Etude de cas portant sur la coordination

des actions de gestion administrative, logistique et contractualisation à l'international

Ou

Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée.

#### Attestation :

Le bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et une validation.

Le bloc est certifiable par la VAE

## 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

Les emplois occupés peuvent être :

- 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).

|                                            |                                                                                                        |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5. |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                      |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 887 €                                                                                                |

|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée)<br>R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b> | 33 329                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>       | 36 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Emplois saisonniers</b>               | 4 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | R1X68 — Employés des services commerciaux<br>R2X80 — Attachés commerciaux<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)<br>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.

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 25/07/2020

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP22166

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

ACFCI : [www.cci.fr](http://www.cci.fr)

ACFCI

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23675/>

## Demande CPF — formations engagées

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés   | 2                 |
| Montant total engagé   | 10 553 €          |
| Coût moyen par dossier | 5 277 €           |
| Durée moyenne          | 562 h             |
| Période                | 02/2020 – 09/2020 |
| France Travail         | 81 %              |
| France compétences     | 19 %              |

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