

Manager marketing digital et événementiel

RNCP23814 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	320
Code(s) ROME	E1402, M1705, E1103
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	25/07/2020

Certificateur(s)

CHAMBRE DE COMMERCE ET D INDUSTRIE DE REGION PARIS ILE DE FRANCE - SERVICES CENTRAUX DG
· SIRET : 13001727000013

<http://www.cci-paris-idf.fr/>

CCI REGION PARIS ILE DE FRANCE

<http://www.cci-paris-idf.fr/>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/la manager marketing digital et événementiel est un/e cadre de l'entreprise travaillant au sein de la Direction marketing ou de la Direction communication.

Quel que soit son périmètre d'intervention, il/elle joue un rôle stratégique dans la transformation digitale de l'entreprise et dans le rayonnement externe de l'entreprise notamment grâce aux événementiels qu'ils soient offline ou online.

Ses activités principales sont déclinées au travers des trois grandes composantes de la certification comme suit

- Veille et analyse les nouvelles opportunités de marchés et de produits
- Diagnostic, détermination des objectifs et de la politique marketing
- Elaboration de la stratégie marketing adaptée.
- Déploiement de la stratégie cross-canal.
- Pilotage des projets.
- Définition des ressources financières et matérielles.
- Management des équipes internes et externes.
- Réalisation du bilan du Plan d'Actions Marketing.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

1/ Elaborer une stratégie marketing

- Mener une veille exhaustive et auditer un marché
- Définir une politique marketing claire au vu d'objectifs qualifiés et quantifiés
- Elaborer une stratégie marketing pertinente et convaincante

2/ Piloter le déploiement opérationnel

- Concevoir et piloter la mise en place d'un Plan d'Actions Marketing (PAM)
- Travailler en mode projet
- Identifier les ressources nécessaires à la mise en place du PAM (humaines, matérielles...)
- Présenter son projet, recueillir l'adhésion du Comité de Direction et des équipes en interne

3/ Définir et manager des moyens

- Elaborer un budget prévisionnel
- Concevoir un tableau de bord de suivi d'activités
- Constituer une équipe
- Elaborer un Cahier Des Charges
- Analyser les résultats d'une équipe et gérer les conflits
- Analyser les résultats du Plan d'Actions Marketing: image de marque, retour sur investissement, ...
- Définir les actions correctives à mettre en œuvre

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

De manière générale, cette fonction est présente dans un grand nombre de secteurs d'activités, notamment dans l'industrie, les services, la politique, la culture, la finance, la vie associative.

L'activité s'exerce au sein d'entreprises, d'agences de communication ou en Cabinets Conseil (structures indépendantes).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le métier peut être exercé sous différentes appellations :

- Directeur (trice) / Responsable marketing et communication
- Directeur (trice) / Responsable de clientèle (en agence)
- Directeur (trice) / Responsable des activités internet
- Directeur (trice) / Responsable de projet digital
- Consultant (e) en stratégie marketing
- Responsable de l'événementiel

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 continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, VAE

Le jury est composé de :

- 50% professionnels
- 50% représentants de Sup de Vente

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Le jury est composé de :

- 50% professionnels
- 50% représentants de Sup de Vente

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le jury est composé de :

- 50% professionnels
- 50% représentants de Sup de Vente

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34771

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Sites de SUP de VENTE Saint-Germain en Laye et SUP de VENTE Champerret Paris 17ème :

<https://www.supdevente.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23814/>