

Responsable en commerce international

RNCP2391 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312n
Code(s) ROME	M1707, D1406, M1701
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	18/02/2009

Certificateur(s)

Association centre d'études supérieures industrielles (CESI)

<http://www.cesi.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les fonctions d'un Responsable en commerce international ont en commun le même objectif de développer les activités internationales dans les entreprises, soit en tant que cadre opérationnel salarié apte à mener cette mission à bien de manière autonome, soit en tant que responsable de projet mobilisé sur des missions, soit en tant que consultant externe accompagnant les entreprises dans leur développement international. Elles concernent 6 grandes activités :

- 1 - Participer à l'élaboration de la stratégie de développement international de l'entreprise
- 2 - Assurer le développement export dans le respect des réglementations juridiques et fiscales internationales
- 3 - Traiter et organiser les aspects logistiques de l'activité export
- 4 - Gérer les aspects économiques de l'activité export
- 5 - Manager une équipe commerciale export
- 6 - Rechercher des partenaires et des alliances pour élargir les zones d'influence et d'activités internationales

COMPÉTENCES ATTESTÉES

COMPETENCES OU CAPACITES ATTESTEES : - connaissance et maîtrise des différentes techniques et outils du marketing (diagnostic, rédaction d'étude de marché, e-business)

- maîtrise de la langue anglaise dans les domaines commercial, financier et juridique
- connaissance des réglementations dictées par le droit des contrats internationaux et des techniques d'élaboration des dossiers d'aide (exemple : dossier COFACE)
- connaissance des contextes macro-économiques et maîtrise des techniques de recueil d'information sur des pays étrangers
- connaissance et maîtrise de la réglementation internationale concernant les transports et les problèmes douaniers en vue d'optimiser les conditions et délais de livraison
- connaissance et maîtrise des techniques budgétaires dans le cadre d'une activité commerciale internationale
- connaissance des divers organismes de financement, maîtrise et montage d'un dossier de financement d'une opération internationale
- connaissance du droit du travail dans un contexte international et maîtrise des techniques de gestion d'une équipe commerciale multiculturelle
- connaissance et maîtrise de la construction de partenariat dans un contexte international (stratégies d'alliance, rencontres internationales, marketing achat)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs d'activité, branches professionnelles et entreprises quelle que soit leur taille. - Le secteur des biens de consommation : agroalimentaire, électronique grand public, confection, informatique, produits de luxe etc.

- Le secteur du négoce et de la grande distribution.
- Le secteur des services : tourisme , transports, conseil et ingénierie.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable de zone export, Directeur export en PME/PMI, Chef de produit international, Consultant en développement international, Responsable de filiale à l'étranger, Acheteur international, Responsable marketing international, Ingénieur d'affaires export, Responsable de clientèle internationale, Responsable administration commerciale 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)	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)	3 113 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
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

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

7 membres dont 2 professionnels du métier

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

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 18/02/2009

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.cesi.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/2391/>