

Négociateur d'affaires internationales

RNCP25512 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312m
Code(s) ROME	M1102, M1707, M1705, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	17/03/2019

Certificateur(s)

Groupement d'enseignement supérieur commercial de l'Est Parisien (GESCEP) - Ecole supérieure de commerce international (ESCI)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le négociateur d'affaires internationales exerce en France et à l'étranger des fonctions essentiellement centrées sur la relation commerciale, les transactions, la gestion d'un portefeuille de marques et produits et la responsabilité de centres de profits.

Plus précisément, ce professionnel assure de manière autonome les activités suivantes :

- Elaboration et pilotage de la stratégie de développement d'une entreprise à l'international ;
- Conception et mise en œuvre de la stratégie commerciale à l'international ;
- Développement d'un portefeuille de clients internationaux en organisant et conduisant des négociations multinationales ;
- Conception et mise en place d'une stratégie marketing à l'international ;
- Optimisation et gestion des processus internationaux d'achats et de flux de biens et services ;
- Organisation et management des projets et des opérations d'une entreprise de dimension internationale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire est capable de :

- Définir les opportunités de déploiement et de croissance rentable des activités d'une entreprise multinationale, en intégrant les contraintes, les opportunités et les évolutions géoéconomiques internationales
- Développer l'activité et la distribution des produits et marques à l'international en pilotant un réseau de partenaires commerciaux.
- Conquérir et fidéliser des clients d'envergure internationale en maîtrisant les techniques de négociation, les évaluations financières et l'estimation du risque et des enjeux contractuels
- Lancer et promouvoir des couples marques-produits au niveau international en adaptant de façon cohérente et rentable la stratégie globale de l'entreprise aux contraintes culturelles et économiques des pays cibles
- Sélectionner et piloter les relations avec les partenaires commerciaux de l'entreprise dans le cadre d'une gestion internationale optimisée des flux, des transactions et de la sécurité physique et réglementaire des échanges
- Construire des modèles d'organisation transversaux et transnationaux et animer des équipes multi fonctionnelles et multiculturelles pour contribuer à la réussite des projets stratégiques de l'entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous types d'entreprises, privées ou publiques, de tous secteurs d'activité en France ou à l'étranger

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles :

- Responsable import export
- Responsable des achats
- Responsable grands comptes à l'international
- Chef de produits et/ou de marques régional ou global
- Manager d'équipe de ventes
- Responsable du développement
- Chef de projet international
- Directeur / directrice export,
- Directeur marché / département,
- Directeur marketing international
- Directeur des achats
- Directeur commercial
- Directeur marketing, directeur commercial,
- Directeur des achats
- Directeur de centre de profit ou de filiales

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 883 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très 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)	31 403
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats 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

10 personnes dont 60% extérieures à l'organisme

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

IDEM

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 17/03/2019

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP22161

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34060

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.esci-paris.eu

<http://www.esci-paris.eu>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25512/>