

Manager marketing et commercial dans les industries de santé (MS)

RNCP25555 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	331n
Code(s) ROME	M1403, M1703, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	17/03/2021

Certificateur(s)

TOULOUSE BUSINESS SCHOOL - TBS · SIRET : 81751739400018

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le « Manager Marketing et Commercial dans les Industries de Santé » assure des fonctions stratégiques et opérationnelles afin de concevoir, développer et promouvoir ses produits, ses gammes ou ses marques. Il est responsable de tout leur cycle de vie, depuis leur conception jusqu'à leur mise à disposition sur le marché et de leur évolution. Selon les structures auxquelles il appartient (Biotechnologies Santé ou Industries de santé), sa fonction est plus orientée marketing, communication ou commerciale ; elle intègre toujours le management de projets et de l'innovation, et la dimension internationale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les titulaires sont en capacité de :

- Concevoir et organiser la veille et les études de marchés et identifier les leviers de croissance potentiels
- Elaborer la stratégie marketing de développement, en contexte international , et définir les moyens et les ressources nécessaires au développement de ses produits, gammes ou marques
- Mettre en oeuvre le plan marketing
- Concevoir et garantir l'image de marque de ses produits,
- Elaborer le plan de communication de ses produits
- Elaborer le plan d'actions commerciales et en assurer le déploiement
- Gérer un portefeuille clients
- Manager des projets et des équipes
- Négocier des partenariats, accords et licences
- Réaliser les business plan, le chiffrage et le suivi des projets en fonction des orientations définies
- Définir les indicateurs de suivi et de performance (KPI'S)
- Gérer ses budgets
- Analyser les résultats de ses actions, par rapport aux objectifs
- Rechercher les financements, auprès de différents investisseurs internes ou externes

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le « Manager Marketing et Commercial dans les Industries de Santé » exerce ses activités dans plusieurs types de

structures :

- Les « big pharma » : les grands laboratoires de l'industrie pharmaceutique et les grosses entreprises multisectorielles, très grosses entreprises implantées mondialement, avec des services et fonctions marketing et commerciales très structurés
- Les laboratoires pharmaceutiques de taille intermédiaire
- Les entreprises des biotechnologies, nationales ou internationales, ETI – Etablissements de taille intermédiaire-, ou des start up, petites structures, très innovantes, positionnées principalement en R&D et très spécialisées (soit produits, soit procédés)
- Des entreprises de services
- Des réseaux ou associations de promotion des biotechs, pôles de compétitivité ou clusters.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable marketing opérationnel
- Responsable ou chargé de développement commercial
- Ingénieur commercial, Sales Manager
- Chef de produit, Chef de gamme
- Chef de projet développement produits ou marchés / Project manager

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 067 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques · tension 4/5 (Élevée) L5X93 — Chargés d'études socio-économiques · tension 3/5 (Modérée) 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)	13 733
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques L5X93 — Chargés d'études socio-économiques 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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

7 personnes au maximum, dont :

- 4 personnes représentant la profession (à parité employeur/salarié)
- 2 enseignants membres de l'équipe pédagogique
- Le directeur des programmes de Mastère Spécialisé

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 17/03/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35777

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25555/>