

Responsable du développement commercial

RNCP2591 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	M1707, M1701, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	03/03/2020

Certificateur(s)

WELLER · SIRET : 32339055900041

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable du développement commercial élabore et propose à la direction générale la politique commerciale de l'entreprise. Il détermine les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place, après analyse et évaluation des différentes composantes du marché. Il anime, coordonne et contrôle, avec ses collaborateurs, les activités de conception et de mise en oeuvre nécessaires au développement sur le marché des biens ou des services proposés par l'entreprise. Il a pour missions principales de :

- I - Définir la stratégie et la politique commerciale de l'entreprise à court et moyen terme
- II - Déterminer et mettre en oeuvre les moyens nécessaires à la réalisation des objectifs commerciaux en France et à l'export
- III - Recruter, animer et contrôler les équipes commerciales
- IV - Conduire les négociations commerciales importantes en France et à l'étranger.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

- traduire en plans d'actions annuels la stratégie commerciale de l'entreprise
- gérer et contrôler les moyens commerciaux
- manager une équipe commerciale
- conduire, dans son secteur de vente, les négociations commerciales importantes en France et à l'étranger
- assurer la veille concurrentielle des marchés, des produits, des concurrents et de leurs environnements

Blocs de compétences

RNCP2591BC01 — Elaborer le plan commercial d'un secteur d'activités

LISTE DE COMPÉTENCES

Description :

Définir les orientations commerciales

Fixer les objectifs et les moyens

Elaborer les budgets correspondants

Modalités d'évaluation et de certification : attestation de compétences visée par Weller

Rédaction d'un rapport (projet de développement commercial)

RNCP2591BC02 — Manager des collaborateurs commerciaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Description :

Quantifier les objectifs de la force de vente

Recruter et former les collaborateurs

Les animer et les stimuler

Evaluer les résultats obtenus

Modalités d'évaluation et de certification : attestation de compétences visée par Weller

Rédaction d'un rapport (projet de développement commercial)

RNCP2591BC03 — Mener des négociations commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

Description :

Identifier les clients et les prospects à contacter

Préparer et négocier une proposition commerciale

Analyser les résultats

Modalités d'évaluation et de certification : attestation de compétences visée par Weller

Animation de séminaires, rapport de stage.

RNCP2591BC04 — Gérer et contrôler l'efficacité des moyens commerciaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Description :

Suivre et contrôler les différents budgets

Décider des mesures de correction à apporter

Assurer le reporting auprès du Manager Commercial

Modalités d'évaluation et de certification : attestation de compétences visée par Weller

Rédaction d'un rapport (étude de cas, retour de stage en entreprise) - Présentation orale.

RNCP2591BC05 — Assurer la veille concurrentielle de son secteur

LISTE DE COMPÉTENCES

Description :

Collecter, traiter et transmettre des informations

Constituer et animer un réseau d'informations

Modalités d'évaluation et de certification : attestation de compétences visée par Weller

Rédaction d'un rapport - Présentation orale.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le responsable du développement commercial est présent dans tous les secteurs d'activités. Il trouve sa place aussi bien dans les grands groupes internationaux, les grandes entreprises nationales et les PME/PMI. Il exerce ses responsabilités dans tous les secteurs : industrie, services, distribution, ...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Attaché Commercial : Responsable des ventes auprès d'un type de clientèle - Attaché Commercial Export : Développe les parts de marché de l'entreprise dans un ou plusieurs pays
- Chef de Produit : Chargé de la promotion et du développement d'une ligne de produit
- Chef de Produit International : Chargé d'une ligne de produit dans une zone géographique
- Ingénieur Commercial
- Responsable Grands Comptes
- Responsable de la Promotion des Ventes
- Directeur des Ventes
- Chef de Zone Export
- Directeur Export

- Directeur Marketing France ou International
- Directeur Commercial

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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

2 enseignants, le directeur pédagogique et 5 membres extérieurs, tous professionnels de la fonction commerciale des entreprises.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

2 enseignants, le directeur pédagogique et 5 membres extérieurs tous professionnels de la fonction commerciale des entreprises.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 03/03/2020

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/2591/>