

Responsable de développement commercial

RNCP26154 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1707, D1402, D1407, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	07/06/2019

Certificateur(s)

Junior développement et communication

<http://www.medicis-alternance.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités du Responsable de développement commercial s'organisent autour des pôles suivants :

- Contribution à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Organisation et pilotage du développement commercial
- Négociation commerciale
- Suivi de l'activité commerciale
- Gestion d'une équipe

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Réaliser le diagnostic commercial en menant une veille permanente (collecte d'informations sur le marché, l'environnement, la concurrence, les cibles..) pour formuler des recommandations utiles à la définition des axes stratégiques de développement commercial par la direction.

Participer à la formalisation d'une stratégie webmarketing par la direction et à la conception du plan marketing on-line.

Décliner les orientations stratégiques retenues par la direction en plans d'actions commerciales.

Organiser rigoureusement son activité en élaborant des outils prévisionnels (planning et budgets) pour gérer son activité de façon optimale et minimiser les coûts.

Constituer et /ou exploiter les BDD prospects pour identifier les cibles potentielles

Développer des démarches de prospection adaptées auprès de cibles identifiées pour obtenir des rendez-vous.

Prospecter en exploitant les Médias Sociaux, les publications d'appels d'offres pour identifier les opportunités de contact, obtenir des informations sur les prospects, développer le portefeuille clients, entretenir efficacement et durablement la relation avec les clients actuels.

Concevoir et mettre en œuvre les outils propres à surmonter les difficultés opérationnelles de la force de vente.

Elaborer des outils de pilotage prévisionnels (planning et budgets) pour gérer son activité de façon optimale et minimiser les coûts.

Mener des entretiens de négociation complexes en B to B ou B to C de la découverte des besoins jusqu'à la conclusion de la vente, en français ou anglais, pour développer les contrats et maximiser les marges.

Elaborer des propositions techniques et financières en réponse à des demandes de commanditaires ou d'appels d'offres pour contribuer à la stratégie de développement de l'entreprise.

Exploiter de façon continue la BDD en utilisant des outils de GRC pour analyser les résultats de prospection et

identifier les potentiels des prospects et des clients.

Analyser son activité à partir de ratios et indicateurs pour mesurer son efficacité et définir des futurs axes de développement commercial : cibles, produits, secteurs géographiques, etc.

Gérer les budgets en analysant les résultats et prenant les mesures correctives nécessaires pour optimiser la rentabilité.

Evaluer la rentabilité de l'activité commerciale en calculant des ratios d'activité, d'analyse des ventes pour maîtriser les contraintes budgétaires, définir les actions de développement ou d'ajustement.

A partir des données statistiques identifier des nouveaux marchés et mettre en place des actions de fidélisation pour optimiser le portefeuille clients.

Définir les profils de poste, et participer à la sélection et aux entretiens de recrutement des membres de l'équipe commerciale.

Apprécier la performance et la rentabilité de son secteur et/ou de son équipe à partir de tableaux de bord, d'analyses qualitatives et de rentabilité pour mettre en place si nécessaire des actions correctives ou de stimulation.

Participer à la formation d'une équipe commerciale en définissant et mettant en œuvre des programmes de stimulation et de formation de la force de vente ou en élaborant leur plan de formation.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le/la chargé(e) de développement commercial (CDC) exerce son activité au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de services quelque soit leur secteur d'activités, leur taille, leur champ d'action national ou international, et leur clientèle B to B ou B to C.

Toutefois les TPE sont plus rarement concernées par ce type de fonction, souvent prise en charge par le chef d'entreprise en personne.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable du développement commercial
- Chargé(e) de développement commercial
- Responsable commercial
- Chargé(e) d'affaires technico-commercial(e)
- Commercial(e) grands comptes
- Conseiller(e) technico-commercial
- Responsable clientèle
- Assistant(e) business développement
- Chef(fe) de secteur
- Etc.

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €

Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

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, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury est composé de 7 personnes :

- 5 professionnels/les non intervenants/tes dans l'établissement, dont l'un/e est président/e du jury
- Le Directeur du Groupe Médicis ou son/sa représentant/e
- Le/la Responsable de filière

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/06/2019

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Junior développement et communication - Groupe Médicis

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26154/>