

# Manager de la stratégie et de la performance commerciale

RNCP26264 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 7                   |
| Code(s) NSF             | 312                        |
| Code(s) ROME            | M1707, H1102               |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance         | 07/06/2018                 |

## Certificateur(s)

Etudes supérieures appliquées aux affaires (ESA3)

<http://www.talis-bs.com>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le/la manager de la stratégie et de la performance commerciale contribue au développement de son entreprise, grâce, notamment, à la stratégie commerciale multicanale qu'il/elle sait concevoir et déployer afin d'offrir des produits ou des services de masses, ciblés ou spécifiques. Responsable d'un marché, d'un segment de marché, ou d'un produit, il/elle en élabore la stratégie commerciale incluant le marketing opérationnel en veillant à sa cohérence avec la politique générale de l'entreprise, ses orientations et les données résultant d'études de terrain.

Le/la manager de la stratégie et de la performance commerciale exerce tout ou partie des domaines d'activités suivants :

- Elaboration de la stratégie commerciale et optimisation de sa performance
- Elaboration de la stratégie multicanale
- Pilotage du plan d'action
- Développement des campagnes de prospection et détection d'affaires
- Négociation d'affaires
- Pilotage d'affaires
- Management d'équipes

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les candidats sont évalués sur les capacités relevant des compétences suivantes :

Bâtir une stratégie et une politique commerciale définissant les grandes orientations et les objectifs à 3 et 5 ans

Elaborer une stratégie multicanale en faisant le choix argumenté des canaux les plus appropriés et les plus porteurs de performance

Organiser et structurer l'activité au regard de la stratégie élaborée, des objectifs fixés, du budget alloué en anticipant et minimisant les risques

Analyser et anticiper les évolutions du marché en exerçant une fonction de veille attentive afin d'identifier des potentialités d'affaires

Prendre en compte les besoins spécifiques du client afin de lui apporter une solution adaptée ou « sur mesure » conduisant à une proposition commerciale négociée et contractualisée

Assurer la maîtrise d'œuvre en pilotant et coordonnant l'activité des différents intervenants dans le projet et en mettant en place les dispositifs de contrôle d'avancement et de suivi des opérations

Organiser et répartir la charge de travail de son équipe en fonction des objectifs, compétences, portefeuilles, climat social... et superviser l'état d'avancement des opérations en évaluant et récompensant les résultats collectifs et individuels obtenus

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le manager de la stratégie et de la performance commerciale se rencontre dans toutes les entreprises de biens et de service de toutes tailles et de tous les secteurs d'activités en France ou à l'étranger.

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Ingénieur(e) d'affaires
- Ingénieur(e) commercial(e) (avec compétence technique supplémentaire)
- Développeur(se) d'affaires (business developer)
- Responsable grands comptes (account manager)
- Responsable commercial(e)
- Négociateur(rice) d'affaires internationales
- Directeur(rice) de clientèle
- Directeur(rice) de marché/district
- Directeur(rice) des ventes (sales manager)
- Directeur(rice) d'agence
- Directeur(rice) commercial(e)
- Directeur(rice) e-commerce
- Directeur(rice) du développement

A certaines de ces fonctions sont données des appellations spécifiques en fonction du secteur d'activité : Par exemple :

Le/la « chef(fe) de publicité » indique en agence conseil en communication, agence média, média, un(e) responsable de clientèle, un(e) ingénieur(e) d'affaire,

Le /la« chef(fe) de Groupe » indique en agence conseil en communication, agence média, média, un(e) responsable commercial(e), responsable grands-comptes,

Le/la « Consultant(e) » indique dans des entreprises de conseil (conseils aux entreprises) un(e) responsable commercial(e), responsable grands-comptes

### RÈGLEMENTATIONS 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)<br>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)<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)<br>R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) |
| Projets de recrutement (BMO 2026)   | 40 236                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Jugés difficiles à recruter         | 38 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

Emplois saisonniers 3 %

---

|                                        |                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b> | R2X80 — Attachés commerciaux<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique<br>R4X91 — Technico-commerciaux |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

---

## 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

4 à 5 personnes :

- 1 président professionnel extérieur à l'établissement
- 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement
- Le coordinateur pédagogique

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/06/2018

---

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP13092

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP31037

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.esa3.com>

<http://www.groupesa.com>

[infos@groupesa-paris.com](mailto:infos@groupesa-paris.com)

[www.esa3.com](http://www.esa3.com)

[www.groupesa.com](http://www.groupesa.com)

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26264/>