

Manager du développement d'affaires internationales

RNCP26966 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1406, M1707, M1302, M1102, N1301
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/10/2019

Certificateur(s)

UNIVERSAL EDUCATION GROUP · SIRET : 79301056200015

Universal Education Group - Institut de langues et de commerce international

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager du développement d'affaires internationales détermine l'évolution de l'entreprise au sein de son environnement et sa croissance harmonieuse à l'international.

Doté d'une double compétence en gestion d'un centre de profit et en techniques de commerce international, c'est un cadre occupant des fonctions stratégiques de haut niveau au sein de grandes ou petites et moyennes entreprises tournées vers l'international.

Le manager en commerce international élabore une stratégie et la politique commerciale export de l'entreprise, et la propose, selon les cas, à la direction générale ou aux clients de son entreprise. La finalité? étant de faire progresser les ventes dans un environnement international complexe et réglementé.

Voici quelques exemples de missions dont peut avoir la charge un Manager du développement d'affaires internationales :

- Développement commercial à l'international : par exemple l'implantation d'une société? à l'étranger
- Gestion d'un service, d'un centre de profit ou d'une entité à dimension internationale : par exemple la responsabilité? d'un service export.

Dans le cadre de l'exercice de son métier, le Manager du développement d'affaires internationales est fréquemment amené à parler une ou plusieurs langues étrangères. Les activités du Manager du développement d'affaires internationales sont :

- La définition et pilotage de la stratégie d'internationalisation de l'entreprise
- La promotion des produits et/ou services de l'entreprise à l'international
- Le développement commercial à l'international
- La planification et gestion des transactions de biens et services à l'international
- La gestion d'un centre de profit à dimension internationale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées recouvrent différentes activités :

1. Réaliser une veille et des études de marché en recherchant et en utilisant les données disponibles sur la concurrence, la demande, la réglementation, la culture et les comportements des clients potentiels afin de disposer de toutes les données permettant d'élaborer des stratégies d'implantation.
2. Définir et piloter une stratégie d'internationalisation d'entreprise en analysant les zones d'implantation à cibler ainsi que les moyens de s'y implanter en fonction du marché et des réglementations locales afin de définir un business

plan permettant un développement pérenne de l'activité à l'étranger.

3. Promouvoir une offre de produits et de services en définissant un marketing mix adapté au marché, en définissant ou adaptant des supports de présentation des produits selon les canaux de diffusion choisis et les cultures locales afin d'augmenter les ventes à l'international.

4. Elaborer un plan de prospection à l'international.

5. Identifier les besoins et enjeux d'un client afin de lui proposer l'offre de biens ou de services adaptée sous forme de proposition commerciale.

6. Mener un entretien de négociation en langue étrangère afin de conclure un accord commercial avec un client.

7. Définir et piloter une stratégie commerciale en élaborant un plan d'action en cohérence avec le mix marketing et tenant compte des ressources commerciales internes et externes ainsi que les outils de promotion disponibles afin de fidéliser les clients et d'identifier de nouveaux prospects.

8. Choisir des fournisseurs en mettant en place au préalable des indicateurs de sélection tenant compte des risques liés aux transactions internationales afin de répondre au besoin de l'entreprise en termes d'approvisionnement.

9. Gérer les flux logistiques de biens matériels ou virtuels avec les clients et les fournisseurs en s'assurant du respect des réglementations et des formalités administratives liées aux échanges internationaux, de la conformité des biens livrés et de la sécurisation de la chaîne logistique afin de garantir la livraison des produits en termes de délais et de qualité

10. Gérer un centre de profit à dimension internationale en pilotant des équipes multiculturelles, en élaborant les budgets et en analysant les performances financières de l'entité à l'aide d'indicateurs afin de garantir la pérennité de l'activité économique de l'entreprise.

Blocs de compétences

RNCP26966BC01 — Définition et pilotage de la stratégie d'internationalisation de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences professionnelles :

- Identifier des pays et zones d'implantation
- Réaliser des études de marché
- Réaliser une veille sur ces zones : concurrence, secteur, culture, réglementation import/export, marché, géopolitique,
- Définir et mettre en place des indicateurs de performance,
- Elaborer des plans d'affaires s'appuyant sur les stratégies d'implantation et de distribution.

Evaluation :

- Réalisation d'une étude de marché en groupe.
- Réalisation d'un dossier pays/implantation
- Rédaction d'un plan d'affaires à partir d'une étude de cas.

Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences.

RNCP26966BC02 — Promotion des produits et/ou services de l'entreprise à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences professionnelles :

- Définir le marketing mix (« plan de marchéage » : prix, produit, lieu et promotion),
- Définir les supports de présentation des produits en fonction des caractéristiques du marché,
- Choisir les canaux de diffusion : revue, e-mailing, internet...Promouvoir une offre de produits et de services

Evaluation :

- Etude de cas « Marketing international »
- Elaboration et présentation à un client d'une stratégie marketing et d'un plan de communication

Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences.

RNCP26966BC03 — Développement commercial à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences professionnelles :

- Elaborer un plan de prospection à l'international.
- Recueillir leurs besoins et élaborer des propositions commerciales,

- Négocier avec les clients en anglais,
- Gérer et fidéliser des comptes clients,
- Piloter des actions commerciales.

Evaluation :

- Etude de cas « prospection sur un marché étranger » faisant l'objet d'un rapport et d'une présentation orale de groupe d'un Plan de prospection
- Simulation d'un entretien commercial avec un prospect donnant lieu à l'élaboration d'une proposition commerciale.
- Simulation d'un entretien de négociation en anglais avec un prospect donnant lieu à la rédaction ou adaptation d'un contrat type.
- Etude de cas à partir de situations concrètes : définition des actions de gestion de relation client dans le contexte donnée (adaptation des outils de GRC à la réalité locale) ou pistes d'améliorations possibles pour l'entreprise.
- Etude de cas « Marketing et commercial » sur l'implantation d'une entreprise à l'étranger, faisant l'objet d'un rapport et d'une présentation orale de groupe d'un Plan d'actions commercial.

Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences.

RNCP26966BC04 — Planification et gestion des transactions de biens et services à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences professionnelles :

- Identifier et sélectionner des fournisseurs et prestataires de services,
- Négocier avec les fournisseurs et prestataires,
- Choisir et gérer des flux logistiques (Gestion des stocks, Gestion des formalités administratives liées à l'importation et à l'exportation) en gérant les risques financiers (solvabilité, moyens de paiement, taux de change), logistiques (conditions de transport, assurances, livraisons), politiques, forces majeures).

Evaluation :

- Etude de cas « stratégie d'achat » donnant lieu à un rapport individuel
- Simulation d'un entretien de négociation en anglais avec un fournisseur donnant lieu à la rédaction/l'adaptation d'un contrat type.
- Etude de cas « logistique » donnant lieu à un rapport individuel et à une présentation orale :

o

Choix des moyens de transport et justification,

o

Négociation de l'Incoterms,

o

Procédure douanières,

o

Cotation.

Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences.

RNCP26966BC05 — Gestion d'un centre de profit à dimension internationale

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences professionnelles :

- Créer un centre de profit à l'étranger,
- Gérer un centre de profit : définition et mise en place d'indicateurs, suivi et analyse de la comptabilité, gestion de budgets, élaboration de compte rendu d'activité,
- Manager une d'équipe interculturelle.

Evaluation :

- Rédaction d'un plan d'affaires à partir d'une étude de cas concernant les modalités de développement d'une activité à l'étranger, le type de société possible, les démarches administratives de création.
- Etude de cas « Analyse financière »

o

Utilisation des techniques de calcul comptable,

o

Pertinence de l'avis sur la situation financière de l'entreprise,

o

Définition d'indicateurs d'analyse pertinents en fonction de l'activité de l'entreprise et du contexte pays,

- 0
- Qualité de la restitution écrite : qualité rédactionnelle, clarté des supports.
- Pilotage évalué dans le cadre de la participation à un jeu du type « Business Strategy Game » par groupe de 3 à 5 étudiants sur une période d'une semaine et faisant l'objet d'un rapport d'analyse et d'une soutenance :
- 0
- Analyse de la situation financière de l'entreprise,
- 0
- Elaboration du bilan et du compte de résultat prévisionnel,
- 0
- Calcul de l'incidence des décisions opérationnelles au niveau financier,
- 0
- Définition d'indicateurs financiers de suivi.
- Série d'études de cas « Management d'équipe » illustrant 4 situations types de management et donnant lieu à un rapport de groupe et une présentation orale.
- Réalisation en groupe multi culturels d'un « Projet » allant de la phase de conception jusqu'à la planification en donnant lieu à la rédaction d'un rapport et d'une soutenance orale.
- Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le (la) Manager du développement d'affaires internationales peut-être amené à travailler dans tout type d'entreprise et organisation ayant une activité à l'international, d'exportation et/ou d'importations de biens ou de services : Grands groupes, PME-PMI, TPE, associations, ONG.

Le (la) Manager du développement d'affaires internationales peut également développer sa propre activité d'import-export ou de conseil aux entreprises ayant une activité à l'international.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

En début de carrière, le (la) titulaire de la certification :

- Ingénieur(e) commercial export
- Acheteur(euse) international(e)
- Commercial export
- Ingénieur(e) d'affaires internationales
- Chargé(e) d'affaires à l'international
- Consultant(e) en développement commercial à l'international ;
- Consultant(e) en marketing international.

Au bout de quelques années sur des fonctions opérationnelles, le (la) titulaire de la certification pourra prétendre à des postes de :

- Chef(fe) de produit international
- Chef(fe) de projet international
- Responsable import/export
- Directeur (trice) commercial(e) international(e)
- Directeur (trice) du développement international
- Manager du développement d'affaires internationales

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)

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)	2 461 €
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés · tension 2/5 (Faible) J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés · tension 3/5 (Modérée) J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) · tension 5/5 (Très élevée) J6X92 — Cadres de la logistique · tension 2/5 (Faible) 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)	48 379
Jugés difficiles à recruter	28 %
Emplois saisonniers	27 %
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) J6X92 — Cadres de la logistique L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés 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, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

- Président(e) du Jury
- Directeur (trice) pédagogique de l'ILCI
- 4 professionnel(le)s en activité

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	04/10/2019
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

info@ilci.fr

ILCI

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26966/>