

Responsable d'affaires commerciales et du développement à l'international

RNCP27103 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312m
Code(s) ROME	M1207
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/10/2020

Certificateur(s)

INSTITUT SUPERIEUR D'INFORMATIQUE ET DE MANAGEMENT DE L'INFORMATION · SIRET : 33017866600088

Institut supérieur d'informatique et de management de l'information (ISIMI) - Pôle Paris alternance
<http://www.ppa.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les principales activités du Responsable d'affaires commerciales à l'international s'articulent autour de 4 grandes fonctions:

- 1 – Concevoir un plan de développement du marketing opérationnel ;
- 2 – Mettre en œuvre le plan d'action commerciale sur une ou plusieurs zones d'affaires internationales;
- 3 – Animer une équipe commerciale à l'internationale ;
- 4 – Animer des réseaux internationaux et gérer le développement d'un centre de profit ou centre d'affaires international.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées sont:

- Identifier les opportunités de développement
- Mise à jour de l'offre "produits"
- Négociation des contrats et les conditions de mise en œuvre de partenariats avec les prestataires externes
- Mise en œuvre d'une stratégie digitale sur le plan commercial et mesure de l'impact sur le chiffre d'affaires réalisé
- Préparation d'outils collaboratifs de reporting et d'indicateurs et critères d'alerte de non-respect du business plan
- Mobilisation des partenaires autour du plan d'action commerciale et obtention des moyens financiers inhérents à sa réalisation
- Développement du plan de communication directe
- Lancement de projets événementiels et évaluation des retombées
- Adaptation du plan d'action commerciale
- Recrutement et organisation de la force de vente
- Assignment d'objectifs commerciaux
- Mise en œuvre des actions de communication décidées par la direction autour de la stratégie commerciale de la marque
- Construction des modalités d'évaluation des collaborateurs
- Evaluation des conditions d'implantation

- Emission d'appels d'offre dans la langue de la zone export
- Suivi et contrôle des indicateurs clés de performance
- Mise en œuvre d'actions de marketing direct
- Gestion des litiges administratifs et commerciaux
- Développement de la notoriété internationale de l'entreprise

Blocs de compétences

RNCP27103BC01 — Animer des réseaux internationaux et gérer le développement d'un centre de profit ou centre d'affaires international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Dans le cadre de la gestion de l'activité à l'international, assurer le développement des centres de profit dont il a la responsabilité en développant la pratique multiculturelle des affaires dans les différents services export, en choisissant les prestataires en fonction des besoins via les appels d'offres, en résolvant les problèmes de réglementation et en constituant des lobbies pour informer et influencer les décisions de la direction stratégique de l'entreprise dans l'intérêt du ou des centres de profit qu'il a en responsabilité

Modalités d'évaluation:

- Etude de cas: dans le cadre d'une implantation dans un pays donné, le candidat devra analyser les inconvénients et avantages pour cette implantation
- Etude de cas: rédaction d'un appel d'offre pour la conclusion d'un accord commercial
- Mise en situation: le candidat doit énumérer les indicateurs de rentabilité, de structure financière, de trésorerie et en expliquer les modalités de calcul
- Mise en situation: analyse du portefeuille clients d'une entreprise
- Etude de cas: négociations suite à un litige avec l'un des partenaires de l'entreprise
- Projet: rédaction d'un dossier de presse

RNCP27103BC02 — Concevoir un plan de développement du marketing opérationnel

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

A partir du diagnostic interne et externe de la situation économique et concurrentielle de l'entreprise sur ses marchés, concevoir, en collaboration avec la direction des ventes et de la communication un plan de marketing opérationnel pour assurer le développement des affaires commerciales internationales en accord avec les objectifs fixés dans le business plan.

Modalités d'évaluation :

- Mise en situation: à partir de la consultation d'études émanant du service marketing de l'entreprise, le candidat identifiera les marchés aux perspectives de croissance les plus significatives au niveau international
- Dans le cadre d'une étude de cas, le candidat devra mettre à jour l'offre produite par secteurs géographiques
- Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle, le candidat devra mener une négociation commerciale
- A partir d'une étude de cas, le candidat proposera une stratégie de digital marketing

RNCP27103BC03 — Mettre en œuvre le plan d'action commerciale sur une ou plusieurs zones d'affaires internationales

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Mettre en œuvre

le plan d'action commerciale en mobilisant les partenaires associés (fournisseurs, prestataires) ainsi que les moyens financiers (investissements réalisés) et humains (force de vente, service administration des ventes) mis à disposition par la direction commerciale pour garantir le développement des affaires à l'international.

Modalités d'évaluation :

- Mise en situation: le candidat devra compiler les résultats des équipes commerciales
- Etude de cas: le candidat présentera ses recommandations en matière de communication sous forme d'un oral
- Etude de cas: le candidat proposera un plan de communication événementielle
- Mise en situation: explication entre des écarts entre les données budgétées et celles réalisées

RNCP27103BC04 — Animer une équipe commerciale à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Dans le cadre de la responsabilité d'un service commercial export, animer une équipe multiculturelle en fomentant l'adhésion à la stratégie et à la culture de l'entreprise dans le respect des normes juridiques, fiscales et sociales de la zone export et des consignes de l'entreprise en matière d'intelligence économique** pour répondre aux objectifs du business plan d'implantation

Modalités d'évaluation :

- Mise en situation: recrutement et sélection de CV pour un poste à caractère commercial
- Etude de cas: mise en place d'une politique salariale pour des commerciaux
- Mise en situation: communication verticale et transversale et accompagnement des équipes commerciales
- Mise en situation: entretiens d'évaluation et actions de formations à proposer

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'activité visée par ce titre s'exerce au sein d'entreprises ou organisations françaises ou étrangères implantées en France ou à l'étranger. La certification "Responsable d'affaires commerciales à l'international" conduit à occuper des emplois et des métiers à responsabilités dans la fonction commerciale de ces structures, en relation avec différents services et intervenants (directeur général, direction des ressources humaines, direction marketing et communication, direction administrative et financière).

Les secteurs d'activité d'entreprises sont très variés : Automobile, Habillement, Electronique et Informatique, Grande Distribution, Assurances, Banque, Conseil, Chimie, Transports, Médias & communication, Aéronautique, Produits pharmaceutiques, Organismes internationaux, Audit, Agro-alimentaire.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable commercial / commerciale
Responsable commercial international / commerciale internationale
Responsable de la stratégie commerciale
Responsable du développement commercial
Chef de zone export
Responsable / Chargés d'affaires internationales

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)	Très élevée (5/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 967 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 863
Jugés difficiles à recruter	36 %

Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)

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

1 représentant de l'organisme et 4 membres extérieurs à l'organisme, dont 2 salariés et 2 employeurs

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/10/2020

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP12377

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35106

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.ppa.fr

Pôle Paris Alternance

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/27103/>