

Manager du commerce international

RNCP27149 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1707, M1706, M1704, M1701, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/10/2019

Certificateur(s)

ESGCV · SIRET : 75253547600325

BDE MBA ESG · SIRET : 79350846600018

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/la Manager du commerce international est chargé/e du développement et de la mise en œuvre de la présence de l'entreprise sur les marchés extérieurs. Il/elle occupe un poste de haute responsabilité dans le cadre du développement de l'entreprise industrielle, commerciale ou de service dans laquelle il/elle travaille.

Fin analyste, il/elle est capable d'anticiper les évolutions d'un marché, d'assurer et renforcer la capitalisation de l'image de l'entreprise sur les marchés étrangers extérieurs, de proposer une offre produit/service compétitive, de couvrir harmonieusement les territoires ciblés par son entreprise.

Il/elle recherche, pour chaque type d'activités, de produits, de marché, de pays, les informations de nature quantitative et qualitative permettant d'orienter et positionner la politique commerciale internationale. Il/elle développe des compétences dans le commerce mais aussi dans le marketing, le management, la communication, la logistique, l'ingénierie, la comptabilité, la fiscalité, le juridique, etc.

Il/elle a des qualités relationnelles lui permettant de veiller au bon fonctionnement de son réseau de distribution. Il/elle organise le travail en interne et dans ce cadre identifie les missions à réaliser, les compétences internes disponibles, celles à acquérir dans le but d'élaborer la stratégie de développement commerciale et de gérer au mieux ses équipes. Au service de ses clients étrangers, il/elle prend en compte les différents publics, pays ou cultures avec lesquels il/elle est amené/e à travailler ou collaborer.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Concevoir une réflexion stratégique d'internationalisation et d'implantation à l'étranger

Surveiller le contexte international dans lequel évolue l'entreprise

Structurer la stratégie de prospection commerciale

Elaborer et déployer la politique d'implantation à l'étranger

Manager les équipes commerciales en France et à l'étranger

Assurer la relation client

Déterminer la politique partenariale internationale

Blocs de compétences

RNCP27149BC01 — Concevoir une stratégie d'internationalisation et d'implantation à l'étranger

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Proposer une stratégie d'internationalisation ou d'implantation à l'étranger
- Sensibiliser et mobiliser les acteurs internes et externes pour créer les conditions nécessaires à l'élaboration d'une démarche fédératrice

Modalité d'évaluation : mise en situation professionnelle. Dans ce cadre le candidat doit présenter une stratégie d'implantation à l'international et élaborer le schéma directeur.

Dans le cadre de management de projet il doit :

- élaborer un diagnostic de l'activité
- développer une stratégie,
- fédérer autour du projet

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 1er bloc de compétences

RNCP27149BC02 — Surveiller le contexte inter-national dans lequel évolue l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Analyser l'environnement international de l'entreprise et identifier, évaluer la demande du marché et les partenaires potentiels.

Modalité d'évaluation : mise en situation professionnelle dans le cas d'une étude de cas, le candidat doit :

- mener une étude de marché
- mettre en place un plan de veille
- faire des recommandations

Dans le cadre du management de projet le candidat doit :

- produire des fiches thématiques sur les évolutions de marché.

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 2ème bloc de compétences.

RNCP27149BC03 — Structurer la stratégie de prospection commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Structurer et budgéter la stratégie de prospection commerciale et réaliser le bilan

Modalité d'évaluation : Mise en situation professionnelle dans le cas d'une étude de cas, le candidat doit :

- Concevoir une offre commerciale
- Formaliser une proposition commerciale et la présenter

à l'oral.

Dans le cadre de management de projet, le candidat devra présenter :

- un bilan de prospection
- l'exploitation des informations recueillies.
- L'élaboration d'outils reporting des actions de prospection compte rendu de visite, d'appels...etc.

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 3ème bloc de compétences.

RNCP27149BC04 — Elaborer et déployer la politique d'implantation à l'étranger

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Concevoir un développement international et un plan marketing
- Mettre en œuvre la stratégie d'implantation opérationnellement

Modalité d'évaluation : Mise en situation professionnelle dans le cas d'une études de cas, le candidat doit :

- Elaborer un plan d'implantation à l'étranger
- Analyser et gérer les risques « pays » : paiement, taux de change, politique...

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 4ème bloc de compétences.

RNCP27149BC05 — Manager les équipes commerciales en France et à l'étranger

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Définir les postes de travail nécessaires au développement international
- Piloter les changements organisationnels
- Définir et mettre en œuvre une politique d'animation du réseau de vente

Modalité d'évaluation : mise en situation professionnelle sur du Management de projet, dans ce cadre le candidat doit :

- Identifier les compétences et ressources nécessaires
- Construire les offres commerciales
- Proposer et mettre en place une politique d'animation de réseau
- Evaluer l'efficacité du réseau de distribution.
- Suivre la performance commerciale
- Proposer des plans de formation pour le développement des compétences

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 5ème bloc de compétences.

RNCP27149BC06 — Assurer la relation clients

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Définir les besoins et responsabilités des acteurs de la chaîne de gestion des commandes
- Assurer la circulation des marchandises depuis le lieu de fabrication jusqu'à la livraison sur site ou chez le client.

Modalité d'évaluation : Mise en situation professionnelle dans le cas d'études de cas, le candidat doit décrire les étapes de gestion de l'information logistique en provenance des clients internes, externes et les rendre opérationnelles

Dans le cas de management de projet, le candidat devra :

- proposer des solutions de service intégrées
- Présenter un plan avec le type de contrat à mettre en œuvre avec le client, les intermédiaires structurant l'ingénierie projet

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 6ème bloc de compétences.

RNCP27149BC07 — Déterminer la politique partenariale internationale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Conduire et orienter le partenariat en termes quantitatifs et qualitatifs
- Structurer l'organisation à l'international pour concrétiser le projet de partenariat
- Contrôler et assurer le respect des engagements réciproques, des règles de fonctionnement, des procédures

Modalité d'évaluation : Mise en situation professionnelle dans le cas de management de projet, le candidat devra :

- Etablir un référentiel pour le pilotage du projet de partenariat.
- Présenter un plan d'actions stratégique
- Evaluer les risques et les impacts éventuels
- Elaborer un dossier d'obtention d'aide aux financements pour l'implantation dans le pays d'accueil

Jeux de rôle sur :

- Management d'équipe et management interculturel
- Situations de négociation commerciale

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 7ème bloc de compétences.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La fonction de Manager du commerce international s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales, de services implantées dans divers domaines tels que l'aéronautique, les biens d'équipement, l'automobile, la

pharmacie, les parfums et cosmétiques, la chimie, le textile, la métallurgie, l'énergie, les transports, la banque, les assurances, la défense, la santé, l'agroalimentaire...etc.

Ce poste qui nécessite au minimum d'être bilingue en anglais et pour lequel la connaissance d'une langue rare est un atout, s'exerce généralement dans toute entreprise ayant vocation à vendre des biens ou des services à l'extérieur de la France.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le/la Manager du commerce international occupera en début de carrière et pendant trois à cinq ans des postes d'assistant/e export ou de gestionnaire de zone. C'est après quelques années d'expérience qu'il/elle occupera un poste avec un haut niveau de responsabilités.

Début de carrière : Assistant/e commercial/e ; Chargé/e des opérations de transit ; Responsable des expéditions et des réceptions ; Technico-commercial/e export ; Agent/e commercial/e multicarte ; Chef/fe de produit à l'international

A partir de 3 ans d'exercice : Chargé/e des paiements internationaux ; Responsable d'une zone export ; Responsable du service administration export ; Chargé/e du service des opérations bancaires internationales ; Responsable veille internationale ; Responsable de la communication internationale ; Crédit manager ; Chargé/e de projets ingénierie

A partir de 5 ans d'exercice : Responsable du développement international ; Directeur/trice marketing international ; Directeur/trice de filiales ou d'établissements à l'étranger ; Responsable des ventes internationales ; Directeur/trice des affaires internationales ; Directeur/trice international ; Directeur/trice des projets d'ingénierie.

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)	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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le/la Président/e du jury est un/e professionnel/le nommé/e par le/la directeur/trice de l'établissement MBA ESG
Le jury est composé de 5 personnes

- Le/la Président/e du jury, représentant Employeurs/euses
- Un/e représentant/e Salariés/es
- Le/la directeur/trice ou son/sa représentant/e
- Un/e enseignant/e formateur/trice
- Un/e responsable pédagogique

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP34228

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/27149/>