

Développeur marketing et commercial

RNCP28130 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1703, M1707, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	23/08/2020

Certificateur(s)

ARTEMYS · SIRET : 48879238300025

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce métier regroupe trois grandes fonctions :

- Développer les marchés existants. Le développeur marketing et commercial a la responsabilité d'étendre les marchés nationaux et internationaux sur lesquels l'entreprise est déjà présente.
- Développer des marchés potentiels. Le développeur marketing et commercial a la responsabilité de trouver de nouveaux marchés nationaux et internationaux.
- Moderniser et internationaliser la commercialisation des produits ou des services. Le développeur marketing et commercial a la responsabilité d'adapter les techniques de vente aux nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Ces fonctions se distinguent des fonctions commerciales « traditionnelles » par la réflexion préalable que le développeur marketing et commercial doit conduire pour trouver de nouvelles pistes de développement. Il intervient avant l'acte commercial. Il constitue une fonction support à l'équipe de vendeurs.

Activité 1 : Développer l'offre commerciale

- Réaliser des études prospectives
- Elargir et diversifier l'offre commerciale
- Etablir la communication de l'offre
- Commercialiser l'offre

Activité 2 : Développer et suivre la rentabilité commerciale de l'offre

- Réaliser des calculs commerciaux
- Mesurer les écarts de coûts prévisionnels et coûts réels
- Calculer la rentabilité d'une offre

Activité 3 : Développer l'espace de l'unité commerciale

- Assurer le merchandising
- Savoir présenter une vitrine, choisir les produits à exposer

Activité 4 : Développer l'activité commerciale sur le WEB au niveau national et international

- Réaliser une page WEB informative, un site marchand
- Mettre en place et assurer la logistique conformément à une réglementation
- Créer des référencements auprès d'intermédiaires WEB
- Mettre en place une solution de paiement

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées Activité 1 :

- Etre capable d'utiliser les bonnes matrices stratégiques
- Etre capable d'utiliser des outils d'aide à la décision
- Etre capable d'organiser un processus de veille commerciale
- Etre capable de négocier avec les fournisseurs et les clients
- Etre capable de sélectionner les bons supports de communication

Capacités attestées Activité 2 :

- Etre capable d'utiliser des indicateurs de rentabilité, d'interpréter des résultats et prendre des décisions

Capacités attestées Activité 3 :

- Etre capable d'organiser un linéaire, une surface de vente
- Etre capable d'identifier les endroits stratégiques de communication
- Etre capable de sélectionner les informations à véhiculer

Capacités attestées Activité 4 :

- Etre capable d'utiliser les logiciels de création de site Internet
- Etre capable d'utiliser les logiciels de statistiques de fréquentation, d'exploitation de données
- Etre capable de mettre en place une logistique de commerce électronique
- Etre capable de négocier des solutions de paiement internet

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le métier de développeur marketing et commercial peut s'exercer dans tous les secteurs d'activité et dans tous types d'entreprises : TPE, PME, GE.

Les structures d'accueil sont diverses : agence de promotion et de marketing direct, entreprise industrielle, entreprise publique, organisme humanitaire, organisme d'études et de sondage, société de conseil, société de services.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

2 types d'emplois visés :

- Emplois commerciaux : assistant(e) commercial, chargé(e) de clientèle, adjoint responsable de magasin, category manager, merchandiser, e-commerce manager, commercial new business, VRP
- Emplois marketing : assistant(e) marketing, assistant(e) chef de projet, assistant(e) marketing WEB, assistant(e) chef de produit, responsable médias sociaux, assistant(e) catégorie management et trade, coordinateur(rice) marketing digital.

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

- Le directeur d'établissement
- 2 professionnels salariés et 2 dirigeants d'entreprise
- Le responsable de programme
- Le responsable de filière
- Un membre de la cellule emploi

COMPOSITION DU JURY — VAE

- 1 enseignant spécialisé
- 4 professionnels
- 1 membre de la cellule emploi

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 23/08/2020

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP35540

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28130/>