

Développeur(euse) commercial(e) et marketing

RNCP28135 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1406, M1705, E1205, E1101, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	15/09/2020

Certificateur(s)

ASSOCIATION POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL ET DE LA GESTION ADEC

· SIRET : 78420583300055

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le (la) développeur (euse) Commercial (e) et Marketing intervient dans tout type d'entreprise aussi bien en Business to business (B to B) qu'en business to Consumer (B to C).

Les principales activités exercées sont les suivantes :

- Commerciales : il (elle) établit un plan commercial et mobilise un ensemble d'outils (argumentaire de vente, outils de prospection).
- Il (elle) conclut une vente complexe et conçoit des argumentaires. Il (elle) met en œuvre des actions commerciales (collecte de données, stratégie commerciale, fidélisation, etc ...). Il (elle) rédige des propositions commerciales. Il (elle) anime un site multi-média.
- Marketing : il (elle) réalise différentes études (sectorielles, de marché, marketing) en mobilisant les outils adaptés (marketing opérationnel, mix marketing) dans un environnement B to B ou B to C. Il (elle) met en œuvre le plan marketing et de communication. Il (elle) mobilise les concepts marketing (cross canal, multicanal, etc). Il (elle) élabore et gère l'univers digital d'une marque.
- Management : il (elle) manage et anime au quotidien une équipe (recrutement, formation, évaluation, motivation, implication des collaborateurs).
- Gestion : il (elle) exploite des dispositifs comptables et d'analyse financière (trésorerie, analyse et maîtrise des coûts, indicateurs de performance). Il (elle) conçoit des tableaux de bord.
- Transversales : il (elle) est amené (e) à évoluer sur les marchés internationaux en anglais. Il (elle) utilise les outils bureautiques (word, excel powerpoint, etc...).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) développeur (euse) Commercial (e) et Marketing, développe des activités de marketing et de communication. Il (elle) réalise les activités suivantes :

- Élaborer une étude de marche, sectorielle, marketing
- Animer une équipe au quotidien
- Mener une négociation commerciale en B to B et ou B to C en France et à l'international
- Concevoir et contrôler des budgets commerciaux
- Participer au suivi et au contrôle des budgets

Le titulaire est capable de :

1. Collecter des données, élaborer un business plan,

2. concevoir un plan marketing Réaliser des contenus multimédias
3. Mobiliser les différents outils de la formation professionnelle, les outils d'évaluation
4. Concevoir et mettre en oeuvre un processus de recrutement
5. Construire et mobiliser un argumentaire de vente
6. Construire des fichiers de leads qualifiés
7. Mettre en oeuvre un processus de vente dans un contexte national et international
8. Élaborer un calendrier d'actions, créer des tableaux de commerciaux, déterminer les indicateurs clés de performance
9. Mobiliser des marges, des éléments de crédits management

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs d'activités privé ou public

Toutes tailles d'entreprises

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable des ventes
- Commercial (e)
- Responsable clientèle
- Assistant (e) marketing
- Chargé (e) de communication
- Web marketeur
- Infographiste
- Community manager

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 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 788 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (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) U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible) U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible) U1X82 — Graphistes, dessinateurs, stylistes, décorateurs et créateurs de supports de communication visuelle · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 077
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	8 %

Familles professionnelles (FAP)

R2X80 — Attachés commerciaux
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique
U0X80 — Assistants de la communication
U0X90 — Cadres de la communication
U1X82 — Graphistes, dessinateurs, stylistes, décorateurs et créateurs de supports de communication visuelle

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

- Le directeur de l'établissement ou son/sa représentant/e
- Le/la directeur/trice du programme
- Un/e enseignant/e représentant les enseignements de la certification
- Un/e professionnel/le représentant le collège salarié
- Un/e professionnel/le représentant le collège employeur

40% des personnes sont extérieures à l'autorité délivrant la certification

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 15/09/2020

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34891

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28135/>