

# Responsable du développement et du pilotage commercial

RNCP28676 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                   |
|-------------------------|-----------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                          |
| Code(s) NSF             | 312p                              |
| Code(s) ROME            | M1704, M1707, D1406, D1407, D1402 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande        |
| Date d'échéance         | 04/01/2020                        |

## Certificateur(s)

ASSOCIATION DU COLLEGE SEVIGNE · SIRET : 78425936800016

INSTITUT SUPERIEUR DE L'ENTREPRISE · SIRET : 38341376200022

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le/la responsable du développement et du pilotage commercial occupe un poste clef au sein de l'entreprise : manager intermédiaire entre les équipes marketing-commerciales et la direction commerciale (ou de l'entreprise), il/elle participe à la réflexion stratégique et traduit ces orientations en décisions commerciales opérationnelles dans son périmètre de responsabilité.

Il/elle gère, anime et développe son unité-zone commerciale (unité de vente, secteur géographique). Il/elle met en œuvre la stratégie commerciale définie par sa direction à travers des actions qui touchent au développement du chiffre d'affaires et de la clientèle dans son périmètre de responsabilité. Il/elle élabore et met en place les plans d'actions en amont et en aval de la vente (analyse du marché, détermination des cibles, plan d'actions marketing, fidélisation...). Il/elle coordonne, anime et contrôle l'équipe commerciale. Il/elle évalue les actions de développement de clientèle, fait un reporting à sa direction et propose des actions correctives. Il/elle est responsable des budgets qui lui sont alloués pour mener à bien ces différentes actions.

Il/elle est dans la quasi totalité des cas impliqué dans le processus de commercialisation.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Adopter une méthodologie de recherche, de traitement, d'analyse de données quantitatives et qualitatives
- Rédiger des synthèses et des préconisations stratégiques et opérationnelles
- Maîtriser le process segmentation-ciblage-prospection,
- Concevoir une offre adaptée en analysant les besoins du client et vérifiant la solvabilité (étude technique et financière)
- Maîtriser les techniques de vente appliquées en BtoB en vue de conclure une vente en intégrant la dimension juridique
- Contrôler le suivi administratif et financier des comptes clients
- Contribuer à la mise en œuvre les actions marketing et commerciales adaptées
- Utiliser les outils numériques : tableur, BDD, CRM, réseaux sociaux professionnels...
- Inscrire toutes ses actions commerciales, managériales dans une logique : objectifs-moyens-plan d'actions-suivi-actions correctives
- Animer l'équipe commerciale par divers moyens

- Suivre un processus de recrutement et mener un entretien
- Développer son efficacité managériale et son leadership

## Blocs de compétences

### RNCP28676BC01 — Développer un portefeuille clients (B to B, grands comptes)

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Définir une cible et prospecter
- Assurer la commercialisation du produit/service et la relation client
- Optimiser les relations clients dans une logique de fidélisation
- Négocier avec des professionnels en respectant la réglementation

Modalité d'évaluation

(hors VAE) :

Cas pratique oral (simulation négociation) + portfolio de compétences

Validation : bloc validé si 5 compétences acquises sur 7

Délivrance d'un certificat " Développer un portefeuille clients (B to B, grands comptes)"

### RNCP28676BC02 — Piloter la performance commerciale et déployer des actions commerciales et marketing client

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Contribuer à la mise en œuvre des actions marketing et commerciales (conquête, fidélisation, promotion...)
- Déterminer les moyens matériels et humains nécessaires à la mise en œuvre des actions commerciales et marketing
- Suivre la mise en œuvre du plan d'actions commerciales (et/ou marketing) et s'assurer du respect du budget
- Mettre en place des actions correctives

Modalité d'évaluation

(hors VAE) :

Cas pratique de pilotage d'actions

Validation : bloc validé si 4 compétences acquises sur 4

Délivrance d'un certificat " Piloter la performance commerciale et déployer des actions commerciales et marketing client

### RNCP28676BC03 — Assurer le management de l'équipe commerciale

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Contribuer à la professionnalisation de l'équipe
- Animer l'équipe commerciale
- Contrôler les résultats et analyser les performances

Modalité d'évaluation

(hors VAE) :

Évaluation tuteur + projet situation réelle + cas pratique oral

Validation : bloc validé si 3 compétences acquises sur 5

Délivrance d'un certificat " Assurer le management de l'équipe commerciale"

### RNCP28676BC04 — Analyser les données commerciales-marketing et participer à la stratégie commerciale

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Analyser les données quantitatives et qualitatives (activité commerciales, réalisation des ventes et marché)
- Mettre en place une veille concurrentielle
- Remonter les informations issues de la veille et du terrain à sa direction
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale (segmentation, ciblage)

Modalité d'évaluation

(hors VAE) :

Etude de cas écrit + portfolio de compétences

Validation : bloc validé si 3 compétences acquises sur 4

Délivrance d'un certificat " Analyser les données commerciales-marketing et participer à la stratégie commerciale"

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le/la Responsable du développement commercial et marketing exerce dans tous les secteurs et dans tous les types d'activités.

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable commercial/e
- Responsable du développement commercial
- Responsable du pilotage commercial
- Chargé/e du marketing clients
- Chargé/e du pilotage commercial
- Technico-commercial/e
- Chargé/e d'affaires, délégué/e commercial/e
- Chargé/e de la relation clientèle
- Négociateur/trice d'affaires
- Ingénieur/e d'affaires
- Responsable de magasin
- Responsable clientèle
- Responsable du management commercial
- Responsable de développement de clientèle
- Responsable Grands comptes ou comptes clés
- Responsable Relation/service client

### 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).

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 931 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée)<br>R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)<br>R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 42 589                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 38 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 3 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

## Familles professionnelles (FAP)

R1X68 — Employés des services commerciaux  
R2X80 — Attachés commerciaux  
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)  
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique  
R4X91 — Technico-commerciaux

---

## 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

6 personnes :

- 4 professionnels/les non intervenant dans l'établissement, dont l'un/e est président/e du jury
- Le Directeur Ascencia
- La Directrice des études

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/01/2020

---

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP19387

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34524

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

[www.ascencia-business-school.com](http://www.ascencia-business-school.com)

<http://www.ascencia-business-school.com>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28676/>