

Commerce spécialité Action commerciale inter-entreprise : industrie et services aux entreprises

RNCP3149 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de la Méditerranée (Marseille) Aix-Marseille II

<http://www.mediterranee.univ-mrs.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel est un spécialiste du développement et de la gestion des clientèles en 'business to business'. Il développe ses compétences sur deux axes :

- un axe commercial qui lui permet de comprendre les milieux d'affaires et de maîtriser leur activité (marketing B to B, négociation commerciale, informatique et base de données...)
- un axe management / métier selon le type de secteur d'activité (connaissances des marchés et des produits, management de la production, management de la servuction)

Connaissable des processus de fabrication et des besoins des clients et du marché, il propose, en collaboration avec les services de production et les bureaux d'études, des solutions techniques afin d'adapter les produits à la demande de la clientèle. Il cherche à concilier les impératifs commerciaux et les contraintes de la production (application des tarifs, délais, flux de production, remises, conditions de livraison, avoirs et litiges).

Il réalise dans un secteur géographique et dans un domaine (type de marché, de produit, de clientèle), la politique commerciale définie par la direction. Il participe au chiffrage, à la négociation commerciale des contrats.

Il prospecte, gère et développe un portefeuille de clients, industriels ou de la grande distribution. Il assure le suivi des ventes (visites d'entretien, courriers...), exploite les données commerciales, conseille, informe et apporte une assistance technique sur les produits de l'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel exerce son activité dans la vente active ou le marketing.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants : - Responsable de clientèle

- Responsable de la communication

- Chef de produit
- Chargé d'affaires
- Chargé d'études
- Technico-commercial

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 049 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	28 193
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux 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

Personnes ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignant-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univmed.fr>

<http://www.iut.univ-aix.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3149/>