

Chargé de projets commerciaux et marketing à l'international

RNCP31965 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1406, M1703, M1705, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/08/2020

Certificateur(s)

GRUPE SUP DE CO MONTPELLIER · SIRET : 79026124200016

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Chargé de projets commerciaux et marketing en environnement international développe une expertise commerciale et marketing transversale en milieu internationalisé lui permettant d'assurer le traitement de tout ou partie des problématiques de l'entreprise en relation avec son domaine d'expertise, en s'adaptant à sa taille, secteur et/ou à son industrie d'appartenance.

Selon la taille de l'entreprise et son industrie d'appartenance (étude réalisée sur les trois dernières promotions), on peut trouver les appellations alternatives suivantes :

- assistant(e) marketing ;
- Assistant(e) commercial ;
- Chargé(e) de clientèle
- Chargé(e) de communication ;
- Chargé(e) de produit ;
- Chef de produit ;
- Chef de secteur ;
- Commercial(e) ;
- Ingénieur(e) commercial ;
- Ingénieur(e) d'affaires ;
- Responsable commercial ;
- Responsable de secteur ;
- Responsable marketing ;
- Technico-commercial(e)

Cette étude montre également que de nombreux titulaires de la certification occupent des postes de consultants en charge de dossier marketing ou commercial.

ACTIVITÉS VISÉES

La certification a pour objectif de former des cadres intermédiaires des affaires internationales dotés de l'expérience professionnelle et internationale leur permettant d'être immédiatement opérationnels, évolutifs, et socialement responsables.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le professionnel développe une expertise commerciale et marketing transversale lui permettant d'assurer le traitement de tout ou partie des problématiques de l'entreprise en fonction de la taille de cette dernière. Les capacités attestées par ce titre intègrent des connaissances liées à la gestion des entreprises, de l'économie, du

contexte géopolitique, des notions de responsabilité sociale et des savoirs faire spécifiques dans quatre grands domaines :

I. Marketing

Les titulaires sont capables de :

- Réaliser les études de marché et de concurrence ;
- Élaborer le bilan des actions marketing, proposition de mesures correctives, et des axes d'évolution.

II. Force de vente

Les titulaires sont capables de :

- Élaborer le plan d'action dans la zone géographique concernée et dans le respect de la stratégie globale et des valeurs de l'entreprise ;
- Développer l'activité commerciale dans la zone géographique concernée et dans le respect de la stratégie globale et des valeurs de l'entreprise ;
- Piloter les actions commerciales de sa zone géographique en fonction des objectifs ;
- Mettre en place et coordonner une veille commerciale et réglementaire.

III. Coordination et accompagnement des équipes

Les titulaires sont capables de :

- Mettre en place un appui technique aux équipes commerciales ;
- Animer les équipes commerciales opérationnelles dans le respect de la stratégie et des valeurs de l'entreprise ;
- Organiser/coordonner le travail.

IV. Gestion administrative et humaine

Les titulaires sont capables de :

- Identifier les besoins en personnel et recrutement dans le respect de la loi de non-discrimination ;
- Identifier les besoins en formation ;
- Mettre en oeuvre le plan de formation dans le respect de la loi en matière de plan de formation

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le chargé de projets commerciaux et marketing à l'international travaille au sein du service commercial et d'export des entreprises, de sociétés de services aux entreprises ou dans des organismes territoriaux.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé d'affaires export, Chef de secteur des ventes, Responsable des ventes internationales, Responsable régionaux des ventes export, Chef de zone export, Chef de produit à l'international (niveau I), Acheteur international, Chargé de projets marketing.

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)	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)	11 770
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés 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

Prérequis professionnel :

Expérience professionnelle de 1 an au moins dans un poste à responsabilité recouvrant tout ou partie des fonctions définies supra.

Procédure d'admission : Entretien d'accueil, accompagnement à la rédaction du dossier de candidature, remise du dossier de candidature comprenant un volet administratif et un volet professionnel, validation du dossier.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

- 1 salarié représentant la profession ;
- 1 employeur représentant la profession ;
- 2 institutionnels : représentant une collectivité territoriale, une université partenaire, une CCI ou un OPCA.
- 1 animateur représentant l'Institution de formation garant du bon déroulement du jury et du traitement équitable des apprenants qui ne prend pas part à l'évaluation

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

- 1 salarié représentant la profession ;
 - 1 employeur représentant la profession ;
 - 2 institutionnels : représentant une collectivité territoriale, une université partenaire, une CCI ou un OPCA.
 - 1 animateur représentant l'Institution de formation garant du bon déroulement du jury et du traitement équitable des apprenants qui ne prend pas part à l'évaluation
- équitable des apprenants qui ne prend pas part à l'évaluation

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/08/2020

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP17676

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34823

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.supdeco-montpellier.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31965/>