

Responsable export des vins et spiritueux

RNCP31992 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	21540, 34071
Code(s) ROME	M1701, D1406, M1703, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/12/2021

Certificateur(s)

INSTITUT SUPERIEUR DU VIN · SIRET : 79506862600030

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le (la) Responsable Export des Vins et Spiritueux est chargé(e) de commercialiser les vins et les spiritueux à l'étranger dans un ou plusieurs pays. Selon la taille de l'entreprise et son antériorité sur les marchés internationaux, il (elle) peut être amené à conserver une partie de son activité en France. Il (elle) :

- Elabore et met en place la stratégie marketing des vins et spiritueux à l'international
- Elabore et met en place la stratégie commerciale des vins et spiritueux à l'international
- Administre les ventes export
- Manage une équipe dans un contexte interculturel

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

- Réaliser des études sur les marchés internationaux des vins et spiritueux
- Elaborer et définir des stratégies de développement export des vins et spiritueux.
- Réaliser les bilans des actions marketing
- Elaborer un plan d'action commercial dans une zone géographique donnée à l'étranger
- Développer le réseau commercial sur une zone géographique donnée à l'étranger
- Effectuer le contrôle et le reporting sur sa zone commerciale
- Gérer les ventes internationales
- Prendre en compte et se prémunir contre les risques du commerce international
- Coordonner les actions commerciales dans un contexte interculturel
- Animer les équipes commerciales dans un contexte interculturel
- Gérer les ressources humaines dans un contexte interculturel
- Faire appliquer les règles d'Hygiène et Sécurité selon la réglementation du pays

Blocs de compétences

RNCP31992BC01 — STRATEGIES MARKETING DES VINS ET SPIRITUEUX A L'INTERNATIONAL

LISTE DE COMPÉTENCES

Ensemble des compétences permettant de :

- Réaliser des études sur les marchés internationaux des vins et spiritueux
- Elaborer et définir des stratégies de développement export des vins et spiritueux.
- Réaliser les bilans des actions marketing

Modalités d'évaluation :

- Etude de cas individuelle écrite de 6h en centre
- Mémoire professionnel individuel de 60 pages
- Soutenance orale individuelle du mémoire professionnel en centre de 45 minutes avec une partie en anglais

Modalités de certification : bloc de compétences capitalisable obligatoire pour l'obtention de la certification

RNCP31992BC02 — STRATEGIES COMMERCIALES DES VINS ET SPIRITUEUX A L'INTERNATIONAL

LISTE DE COMPÉTENCES

Ensemble des compétences permettant de :

- Elaborer un plan d'action commercial dans une zone géographique donnée à l'étranger
- Développer le réseau commercial sur une zone géographique donnée à l'étranger
- Effectuer le contrôle et le reporting sur sa zone commerciale

Modalités d'évaluation :

- Etude de cas individuelle écrite de 6h en centre
- Mémoire professionnel individuel de 60 pages
- Soutenance orale individuelle du mémoire professionnel en centre de 45 minutes avec une partie en anglais
- Mise en situation professionnelle orale individuelle en centre en anglais

Modalités de certification : bloc de compétences capitalisable obligatoire pour l'obtention de la certification

RNCP31992BC03 — ADMINISTRATION DES VENTES EXPORT

LISTE DE COMPÉTENCES

Ensemble des compétences permettant de :

- Gérer les ventes internationales
- Prendre en compte et se prémunir contre les risques du commerce international

Modalités d'évaluation :

- Etude de cas individuelle écrite de 6h en centre
- Mémoire professionnel individuel de 60 pages
- Soutenance orale individuelle du mémoire professionnel en centre de 45 minutes avec une partie en anglais

Modalités de certification : bloc de compétences capitalisable obligatoire pour l'obtention de la certification

RNCP31992BC04 — MANAGEMENT D'UNE EQUIPE COMMERCIALE EN VINS ET SPIRITUEUX DANS UN CONTEXTE INTERCULTUREL

LISTE DE COMPÉTENCES

Ensemble des compétences permettant de :

- Coordonner les actions commerciales dans un contexte interculturel
- Animer les équipes commerciales dans un contexte interculturel
- Gérer les ressources humaines dans un contexte interculturel
- Faire appliquer les règles d'Hygiène et Sécurité quelle que soit la réglementation du pays

Modalités d'évaluation :

- Mémoire professionnel individuel de 60 pages
- Soutenance orale individuelle du mémoire professionnel en centre de 45 minutes avec une partie en anglais
- Mise en situation professionnelle orale en groupe en centre

Modalités de certification : bloc de compétences capitalisable obligatoire pour l'obtention de la certification

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tout entreprise de la filière Vin et Spiritueux et industries annexes :

- Domaines privés
- Caves coopératives
- Distilleries
- Syndicats professionnels
- Consultants
- Agences de marketing spécialisé
- Services dédiées d'une collectivité territoriale
- Négoces
- Courtier
- Activités et Industries annexes (caviste, CHR, grande distribution, machinisme, étiquettes, bouchons, packaging, emballage, logistique...)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable Export vins et Spiritueux

Responsable de zone export vin et spiritueux

Responsable commercial à l'international

Responsable marketing international

Responsable caviste

Directeur commercial

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

- 2 intervenants de l'Institut Supérieur du Vin
- 1 professionnel externe défini comme suit : un salarié représentant la profession ou un employeur représentant la profession ou un membre parmi les partenaires institutionnels (syndicat professionnel, Sud de France, Conseil général OPCA....)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

- 2 intervenants de l'Institut Supérieur du Vin
- 1 professionnel externe défini comme suit : un salarié représentant la profession ou un employeur représentant la profession ou un membre parmi les partenaires institutionnels (syndicat professionnel, Sud de France, Conseil général OPCA....)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

- 2 intervenants de l'Institut Supérieur du Vin
- 1 professionnel externe défini comme suit : un salarié représentant la profession ou un employeur représentant la profession ou un membre parmi les partenaires institutionnels (syndicat professionnel, Sud de France, Conseil général OPCA....)

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- 2 intervenants de l'Institut Supérieur du Vin
- 1 professionnel externe défini comme suit : un salarié représentant la profession ou un employeur représentant la profession ou un membre parmi les partenaires institutionnels (syndicat professionnel, Sud de France, Conseil général OPCA....)

COMPOSITION DU JURY — VAE

1 intervenant de l'ISV et 2 professionnels externes définis comme suit : un salarié représentant la profession et un employeur représentant la profession

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	6 205 €
Prise en charge	Branches concernées
6 205 €	Valeur par défaut · 213 branches

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	21/12/2021
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP36392

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

contact@isvin.fr

Site Internet de l'Institut Supérieur du Vin

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31992/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	12 140 €
Coût moyen par dossier	6 070 €
Durée moyenne	715 h
Période	04/2021 – 06/2021
Reste à charge titulaire	68 %
France compétences	32 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.