

Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel

RNCP32073 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34053, 34085
Code(s) ROME	M1707, M1705, D1402, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/01/2024

Certificateur(s)

TALIS COMPETENCES & CERTIFICATIONS · SIRET : 34959731000086

Partenaires habilités

75 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 75 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACTION POUR LA FORMATION ET L'EMPLOI	4114546060061	Former et organiser l'évaluation
ACTION POUR LA FORMATION ET L'EMPLOI	4114546060079	Former et organiser l'évaluation
AFORMANCE	5149085730033	Former et organiser l'évaluation
AKOR ALTERNANCE	3517630570061	Former et organiser l'évaluation
ALTERNANCE FORMATION	5077669210021	Former et organiser l'évaluation
ASS FORMATION AUX AFFAIRES ET GESTION	3926505450016	Former et organiser l'évaluation
ASS FORMATION INTERPROFESSION P.E	3890953570023	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION EUROPE TECHNIQUE	3305421680027	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION POUR LA FORMATION AU MANAGEMENT A LA GESTION ET A L'ENTREPRENEURIAT (AFMGE)	4208472460089	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION POUR LA FORMATION AU MANAGEMENT A LA GESTION ET A L'ENTREPRENEURIAT (AFMGE)	42084724600162	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 75 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp32073-charge-d-affaires-commerciales-et-marketing-operationnel/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Au sein de la Direction Marketing et/ou Ventes de l'entreprise, le/la "Chargé(e) d'affaires commerciales et marketing opérationnel" occupe une place spécifique, en lien avec les services du Marketing d'une part, et des Ventes de l'autre. Il/elle contribue au développement des produits ou services de son entreprise sur un ou plusieurs secteurs géographiques, dans un contexte national ou international.

Il/elle applique et met en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise dans sa ou ses zones d'intervention selon des objectifs de rentabilité économique et de parts de marché qui lui sont fixés par la direction de l'entreprise et/ou dans le business plan.

Il/elle participe à la conception et à la préparation des actions de marketing opérationnel de l'entreprise pour la ou les zones qu'il/elle a en charge, selon les différents réseaux de distribution, en tenant compte des résultats des exercices précédents, des données de son secteur et de ses potentialités d'évolution

Il/elle a en charge un ou des marchés dans lesquels il/elle assure la mise en œuvre d'une stratégie marketing opérationnelle. Ceci se traduit par l'organisation et la planification des actions commerciales et de communication, l'animation des marchés, ceci consistant principalement à s'assurer de la présence des produits ou prestations de son entreprise auprès de la clientèle-cible, mener les actions de communication vers son réseau, participer à des salons professionnels et le cas échéant, animer une équipe de commerciaux terrain. Il/elle tisse et entretient un réseau avec les différents acteurs implantés sur sa ou ses zone(s).

Il/elle est un acteur opérationnel assurant la bonne exécution des actions planifiées en y intégrant les processus de gestion budgétaire et financière relatifs à l'activité de son unité.

Le/la Chargé(e) d'affaires commerciales et marketing opérationnel exerce une activité de veille concurrentielle sur les marchés confiés, en déterminant les modalités de suivi et d'actualisation des informations relatives à ses produits et à ceux de la concurrence sur son secteur.

Il/elle peut, en fonction du secteur confié, disposer d'une équipe de commerciaux ; il/elle en assure alors l'organisation du travail à produire selon les actions à mener, la répartition des activités, et le contrôle de la réalisation de ces dernières. Il/elle préconise les actions correctrices à engager par son équipe, les moyens à mettre en œuvre pour le développement des compétences et de la performance de ses collaborateurs ainsi que ceux permettant leur évolution dans l'entreprise ou dans leur métier.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

- élaborer un plan d'actions commerciales et de marketing opérationnel à mettre en œuvre
- gérer les actions à mettre en œuvre, organiser leur planning général, épartir l'allocation des moyens et définir les modalités de suivi et d'ajustement des actions
- constituer un réseau avec les différents acteurs implantés sur sa zone et développer les relations avec ceux-ci et l'environnement
- gérer les dimensions budgétaires, financières et administratives en vérifiant la fiabilité des comptes et leur traçabilité, en décidant des actions à mener au regard des écarts constatés entre les objectifs prévisionnels et les résultats atteints
- exercer une fonction de veille marketing afin d'identifier les évolutions en émergence et de mettre en œuvre les actions adéquates
- organiser le travail à produire selon les projets commerciaux et de marketing opérationnel à conduire, contrôler la réalisation des activités, animer une équipe de travail en favorisant l'implication de chacun

Blocs de compétences

RNCP32073BC01 — Préparer des plans de développement

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : en tenant compte des résultats des exercices précédents, des données de son secteur et de ses potentialités d'évolution, élaborer le plan d'actions à mettre en œuvre afin de contribuer au développement de son unité, en cohérence avec la politique et la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise.

Modalités d'évaluation : analyse des marchés et proposition de plans d'actions de développement d'une unité présentant : le positionnement sur zone, les potentialités, les projets, les plans d'action proposés, l'argumentation du choix.

RNCP32073BC02 — Organiser des actions commerciales et de marketing opérationnel pour animer les marchés

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : en cohérence avec la stratégie marketing et commerciale et les plans de développement définis, gérer les actions commerciales et de marketing opérationnel à mettre en œuvre en organisant leur planning général, en répartissant l'allocation des moyens et en définissant les modalités de suivi et d'ajustement des actions ; en constituant un réseau avec les différents acteurs implantés sur sa zone, développer les relations avec ceux-ci et l'environnement, afin de contribuer au développement de son activité, d'améliorer la qualité de ses prestations et de trouver des solutions partenariales face à d'éventuels problèmes

Modalités d'évaluation : planning des actions à conduire présentant la hiérarchisation des actions, leur planification : composition d'actions opérationnelles présentant les objectifs, les moyens, le budget, les modalités de suivi : repérage des acteurs positionnés au niveau local présentant, les principaux acteurs et leurs activités, leur positionnement, l'aide qu'ils peuvent apporter, les problèmes qu'ils peuvent contribuer à résoudre ; contrat de prestations présentant les différents items du contrat, les clauses et leur analyse critique.

RNCP32073BC03 — Gérer les éléments budgétaires et financiers des marchés

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : en suivant l'activité de son unité, gérer les dimensions budgétaires, financières et administratives en vérifiant la fiabilité des comptes, en effectuant les démarches administratives obligatoires, et en décidant des actions à mener au regard des écarts constatés entre les objectifs prévisionnels et les résultats atteints

Modalités d'évaluation : analyse financière de l'activité présentant la vérification des comptes, l'analyse des écarts entre prévisionnel et réalisé, les hypothèses explicatives, les actions correctrices à mettre en œuvre, l'établissement d'un budget prévisionnel ; analyse d'une réglementation propre à son secteur d'activité présentant les obligations à respecter, les conséquences sur l'organisation, les documents à établir.

RNCP32073BC04 — Organiser la veille sur les marchés et la concurrence

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : en déterminant les modalités de suivi et d'actualisation de ses informations sur son secteur, exercer une fonction de veille afin d'identifier les évolutions en émergence et de mettre en œuvre les actions de marketing opérationnel permettant de poursuivre le développement de son activité.

Modalités d'évaluation : organisation de la veille concurrentielle présentant les modalités de sa mise en œuvre, le repérage d'une évolution, l'analyse de ses conséquences sur son positionnement, les nouvelles offres à proposer.

RNCP32073BC05 — Animer son équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : en organisant le travail à produire selon les projets à conduire et en contrôlant la réalisation des activités et en appréciant les résultats, animer une équipe de travail en favorisant l'implication de chacun et le développement des compétences.

Modalités d'évaluation : modalités de fonctionnement d'une équipe présentant la répartition des activités, les modalités de suivi et de contrôle, une action de mobilisation, la gestion d'un problème, un guide d'entretien d'appréciation et d'évaluation.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le champ des employeurs dans le secteur privé ou dans le secteur public est large, et recouvre l'ensemble des secteurs de l'économie d'un pays :

- Ø Groupes et filiales de grandes entreprises, PME/PMI du secteur privé dans le domaine du service, du commerce, du BTP et de l'industrie ;
- Ø Organismes publics, parapublics, collectivités territoriales ;
- Cabinets conseil, sociétés de services, agences de publicité, média...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Attaché(e) commercial(e), Commercial(e), Conseiller(e) commercial(e), Délégué(e) commercial(e)...
- Chef(fe) de secteur des ventes, Chef(fe) des ventes, Délégué(e) régional(e) des ventes, Inspecteur / Inspectrice des ventes, Inspecteur commercial / Inspectrice commerciale, Manager commercial, Manager commercial junior, Responsable animateur / animatrice des forces de vente, Responsable animateur / animatrice des ventes, Responsable de la force de vente, Responsable des ventes, Responsable commercia(e), Sales manager, Business developer, Account manager, Responsable des ventes comptes-clés, Responsable régional(e) des ventes, Chargé(e) de développement commercial, Sales and marketing officer, Chargé(e) d'affaires marketing, Chargé(e) de mission marketing, Chargé(e) de projet marketing, Chargé(e) de marketing opérationnel, Responsable du marketing opérationnel, Chargé(e) de marketing/communication, Chargé(e) de webmarketing

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)	2 935 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	30 976
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %
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

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

4 à 5 personnes :

- 1 président professionnel extérieur à l'établissement
- 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement
- Le responsable du programme

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	5 786 €
Selon la branche	4 000 € – 6 034 €

Prise en charge	Branches concernées
5 786 €	Valeur par défaut · 159 branches
6 034 €	COPANIEF - Fabricant de sucres, CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE Branche ITV, CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE FP Branche des magasins du Bricolage
5 400 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP de la métallurgie
6 020 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNE chimie
4 955 €	CPNE de la branche de la librairie
4 000 €	CPNE désinfection, désinsectisation et dératisation

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	04/01/2024
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP38830

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32073/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	50 %
Période	07/2022 – 11/2022

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	17
Montant total engagé	59 000 €
Coût moyen par dossier	3 471 €
Durée moyenne	554 h
Période	05/2020 – 10/2023
France compétences	38 %
France Travail	26 %
Reste à charge titulaire	18 %
OPCO	12 %
Entreprise	7 %

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