

Commerce option attaché technico-commercial bilingue

RNCP3239 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1701, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE

Université de Cergy-Pontoise

<http://www.u-cergy.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel propose des offres commerciales sur mesure pour des produits complexes dans le secteur industriel (génie électrique, génie civil, génie mécanique...) ou les sociétés de service d'ingénierie sur des marchés internationaux. Ils prospectent, développent et suivent un portefeuille de clients. Familiers des sociétés et de la culture des affaires des pays concernés, ils participent à la mise en place des stratégies commerciales, des stratégies export : structuration des gammes de produits ou de services, élaboration des grilles tarifaires, choix des circuits de distribution, politique publi-promotionnelle. Il suit les résultats des différentes unités (objectifs quantitatifs et qualitatifs des réseaux commerciaux, des agences locales...). Il optimise leurs moyens, leurs actions de vente.

Ils assurent une gestion administrative et opérationnelle des dossiers import-export (préparation des contrats, acheminement des produits...).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Il travaille soit au sein d'une PME-PMI, ou d'une SSII avec possibilité d'évoluer en interne ou par la formation continue vers le métier d'ingénieur commercial, soit dans un grand groupe international, avec suivi de chantiers sur des marchés étrangers

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- Attaché technico-commercial bilingue

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)	11 462
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, Candidature individuelle, 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, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/10/2019
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.u-cergy.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3239/>