

Responsable du développement des affaires

RNCP34164 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312t, 312p, 312n
Formacode(s)	34561, 34582, 34085
Code(s) ROME	D1402, M1704, H1102, M1707, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	10/09/2019
Date d'échéance	10/09/2024

Certificateur(s)

ASSOCIATION SUP DE VINCI (CFA LEONARD DE VINCI) · SIRET : 40955435900037
ISME · SIRET : 52919549700068
AFOREM · SIRET : 41145460600087
ISME · SIRET : 52919549700019
ACTION POUR LA FORMATION ET L EMPLOI · SIRET : 41145460600061

Partenaires habilités

20 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 20 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACTION POUR LA FORMATION ET L'EMPLOI	41145460600079	Former et organiser l'évaluation
AFOREM	41145460600087	Former et organiser l'évaluation
ASCENCIA PARIS LA DEFENSE	50123141900034	Former et organiser l'évaluation
ASS FRANCIL FORMAT PROFES DEVPT APPRENTI	41298449400010	Former et organiser l'évaluation
CARREL CENTRE DE FORMATION	42466031400024	Former et organiser l'évaluation
CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS DE L'INDUSTRIE LIMOUSIN-SITE DE TULLE	38356334300060	Former et organiser l'évaluation
CENTRE DE FORMATION DES APPRENTIS DE L INDUSTRIE LOIRE DROME ARDECHE (CFAI - LDA)	88474598500017	Former et organiser l'évaluation
C O D FORMATION	43799625900044	Former et organiser l'évaluation
DISTRICOM FORMATION	75163954300048	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 20 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp34164-responsable-du-developpement-des-affaires/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Dès 2001 et le 1er enregistrement en 2004, la certification a été consacrée au métier de développement commercial BtoB.

Clairement centrée sur un métier exigeant qui se définit à travers ces 2 dimensions stratégiques :

- le développement commercial
- la dimension BtoB (professionnels à professionnels)

qui fondent et organisent toutes les activités et tous les blocs de compétences du référentiel. La certification se veut un repère pour les futurs professionnels voulant s'orienter vers ce métier et pour les entreprises recrutant des commerciaux en BtoB qui ont clairement besoin de pouvoir identifier ces dimensions aux exigences très spécifiques dans la formation et l'expérience des candidats car si le changement de métier du BtoB vers le BtoC est aisé, l'inverse n'est pas le cas. Les caractéristiques de la cible, la complexité de la démarche, l'enjeu des négociations nécessitent un haut niveau de professionnalisation.

Le métier de Responsable du Développement des Affaires est un métier en tension. Selon les DCF Dirigeants Commerciaux de France, il manque 200 000 commerciaux en France. En période de crise économique, la fonction est cruciale pour assurer la survie des entreprises et en période de croissance c'est aussi le cas, pour répondre aux besoins des entreprises et accompagner la croissance.

Depuis sa création, le référentiel a intégré les grandes évolutions du métier. Actuellement la complexité de l'environnement, la tension concurrentielle, le Big data et l'accès à l'information, la digitalisation de la fonction commerciale, le changement de façon d'acheter des clients BtoB, ont élargi les activités menées et les compétences nécessaires.

ACTIVITÉS VISÉES

La complexité de l'environnement, la tension concurrentielle, le Big data et l'accès à l'information, la digitalisation de la fonction commerciale et le changement de façon d'acheter des clients BtoB ont profondément impacté le métier au cours de ces dernières années.

Plus que jamais le Responsable du Développement des Affaires doit être un expert de la négociation complexe, doté d'une solide capacité relationnelle, d'une vision stratégique sur son périmètre en responsabilité et du sens du résultat sur le long terme.

L'évolution de ce métier amène le Responsable du Développement des Affaires, pour être performant, à se positionner comme un chef d'orchestre ou un facilitateur :

- capable de travailler en réseau pour identifier et solliciter les ressources internes complémentaires à son action,
- animateur d'équipe sans lien hiérarchique pour mobiliser les acteurs de l'expérience client,
- stratège de l'information commerciale pour identifier, collecter et exploiter celle-ci.

Les interlocuteurs BtoB disposent maintenant d'une quantité très importante d'informations sur le marché et les solutions commercialisées, quasiment autant que lui (les démarches en ligne sont un réflexe avant tout acte d'achat pour 65 % des français, la professionnalisation des acheteurs, en particulier à la méthodologie du sourcing, a conduit à un renversement de l'initiative du 1er contact commercial).

Les cycles de vente s'allongent, plus de personnes sont impliquées dans le processus. Le prospect-client a moins de temps à consacrer et ne peut plus passer par de longues phases de découverte.

L'objectif du Responsable du Développement des Affaires est donc de simplifier le parcours d'achat.

Pour cela il doit choisir la stratégie d'approche adéquate en fonction des éléments qu'il aura collectés en amont.

Il devra ensuite rencontrer les interlocuteurs pertinents chez son prospect/client et mobiliser les ressources en interne pour optimiser la rencontre.

Le Responsable du Développement des Affaires doit donc comprendre les enjeux du marché sur son périmètre en responsabilité pour identifier la façon la plus efficace de prouver, par une information pertinente pour ses interlocuteurs, la valeur ajoutée de la solution sur-mesure qu'il peut apporter.

Le métier de Responsable du Développement des Affaires se décline donc autour des fonctions et activités suivantes :

1. Construire le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité
2. Déployer le plan d'action commerciale cross et multi canal de détection d'opportunités
3. Négocier des accords contractuels complexes
4. Piloter la qualité et de la performance de l'action commerciale sur le périmètre en responsabilité

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Construire le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité - Identification des opportunités et des menaces du périmètre en responsabilité.
 - Définition des avantages concurrentiels sur le périmètre en responsabilité - Ajustement de la stratégie commerciale de son entreprise à l'échelle du périmètre en responsabilité
 - Élaboration du plan d'action commerciale de son périmètre en responsabilité
2. Déployer le plan d'action commerciale cross et multi canal de détection d'opportunités - Collaboration avec les experts métiers internes - Conception d'actions marketing concrètes - Diffusion de messages digitaux attractifs et ciblés - Détection directe d'opportunités - Réponse ciblée aux appels d'offres - Exploitation de la data issue du système d'information commercial - Analyse des écarts et mesure de la performance (ROI)
3. Négocier des accords contractuels complexes - Détection d'informations en amont - Définition d'une stratégie d'approche et de négociation adaptée et ciblée - Construction d'argumentation - Élaboration d'une proposition
 - Gestion de la mise à disposition de la solution
4. Piloter la qualité et de la performance de l'action commerciale sur le périmètre en responsabilité - Coordination des acteurs internes au service du client
 - Identification des anomalies au regard de la qualité de service au client
 - Mise en place des actions correctives ou curatives. - Mesurer les indicateurs de performance à travers un tableau de bord de pilotage de la performance

Blocs de compétences

RNCP34164BC01 — Construire le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Développer un dispositif de veille concurrentielle et d'évolution des marchés en vue d'identifier les opportunités de développement et de mesurer les menaces
2. Réaliser le diagnostic commercial interne pour définir les avantages concurrentiels et les points de faiblesse du périmètre en responsabilité
3. Décliner la stratégie commerciale de l'entreprise à l'échelle du périmètre en responsabilité afin de définir les objectifs de développement
4. Élaborer le plan d'action commerciale pour prioriser, piloter, budgétiser et programmer les différentes actions commerciale décidées

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Étude de cas "de la stratégie commerciale au Plan d'Action Commerciale" : Durée 4 heures - Rédaction d'une synthèse présentée à l'oral - Durée de la présentation orale : 20 minutes
- Dans le cadre de la période de stage en entreprise ou d'alternance : Le candidat présente en fin de cursus de formation le Plan d'Action Commerciale élaboré sur son périmètre en responsabilité - Rédaction d'un mémoire écrit - Soutenance de 20 minutes devant un jury de professionnels.

RNCP34164BC02 — Déployer le plan d'action commerciale cross et multicanal de détection d'opportunités

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Piloter en mode projet les équipes pluridisciplinaires supports (communication, marketing, assistance commerciale) pour réaliser les actions programmées dans les délais et le budget définis
2. Déployer les actions de marketing opérationnel pour pousser l'information commerciale vers les cibles visées
3. Élaborer des actions de "vente sociale" (social selling) à travers les réseaux sociaux et de "marketing entrant" (inbound marketing) pour être identifié comme apporteur de valeur ajoutée par ses cibles.
4. Déployer un plan de prospection directe pour organiser des entretiens commerciaux qualifiés
5. Sélectionner les appels d'offres auxquels il est pertinent de répondre pour optimiser l'allocation des ressources humaines et maximiser la capacité de transformation.
6. Intégrer les opportunités détectées dans une solution de GRC (Gestion de la Relation Client) pour qualifier leur

potentiel et en suivre la transformation.

7. Suivre la réalisation du Plan d'Action Commerciale pour piloter au plus juste le ROI (Return On Investment - retour sur investissement) de ces actions.

8. Mettre en place les mesures correctives ou préventives nécessaires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Étude de cas "conception d'une campagne de marketing opérationnel en réponse à la problématique de développement exposée"

- Dans le cadre de la période de stage en entreprise ou d'alternance : Le candidat présente en fin de cursus de formation

les projets pour lesquels il a collaboré avec les experts métiers internes et les modalités de collaboration,

les actions de vente sociale,

de "marketing entrant" et de détection directe d'opportunités réalisées, les fonctionnalités et l'exploitation qu'il a faite de la GRC et

les outils de suivi du Plan d'Action Commerciale utilisés et la façon dont ils mettent en évidence les décalages entre le prévu et le réalisé - Rédaction

d'un mémoire écrit - Soutenance de 20 minutes devant un jury de professionnels.

RNCP34164BC03 — Négociateur des accords contractuels complexes

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Mener une recherche d'informations multicanal pour identifier les risques et les opportunités de la future négociation

2. Élaborer une stratégie d'approche et de questionnement pour obtenir les informations nécessaires à l'élaboration d'une offre personnalisée répondant aux besoins du client et aux enjeux de la négociation

3. Décliner une argumentation collaborative pour construire une solution conforme à la fois aux objectifs de fiabilité et de rentabilité qu'il s'est fixé, et à ceux de son client.

4. Construire une proposition parfaitement adaptée dans une mise en forme attractive et différenciante pour emporter l'accord commercial.

5. Piloter la conception de la solution et sa mise à disposition au client pour garantir la conformité de la solution fournie en regard de la solution vendue et du respect des clauses contractuelles.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Étude de cas "du besoin à la proposition"

- Étude de cas "rédaction d'un cahier des charges interne"- Durée : 1h30

- Simulation de négociation en situation professionnelle reconstituée : Durée 2h30 - Négociation découpée en 2 entretiens précédés chacun d'un temps de préparation - négociation évaluée par un jury de professionnels

- dans le cadre de la période de stage en entreprise ou d'alternance :Présentation en fin de cursus de formation d'exemples argumentés de négociations complexes réalisées.

Rédaction

d'un mémoire écrit - Soutenance de 20 minutes devant un jury de professionnels.

RNCP34164BC04 — Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale sur le périmètre en responsabilité

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Mobiliser les différents interlocuteurs internes intervenant pour le client en amont et en aval de la vente (SAV, comptabilité, service clients, production, ...) pour garantir la qualité et la continuité du service client dans la durée.

2. Intégrer la démarche commerciale dans la démarche du management par la qualité de l'entreprise pour, à travers la démarche d'amélioration continue, garantir sur son périmètre en responsabilité des avantages concurrentiels décisifs.

3. Identifier les actions possibles pour corriger les anomalies et modifier de manière durable les processus.

4. Mettre en place un système de mesure de la performance pour évaluer les axes de progrès et adapter ses décisions commerciales en lien avec les décisions stratégiques de sa direction.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Étude de cas "Management par la qualité"

- Dans le cadre de la période de stage ou d'alternance, présentation des indicateurs de performance et du tableau de bord.

Rédaction

d'un mémoire écrit - Soutenance de 20 minutes devant un jury de professionnels.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Responsable du Développement des Affaires se retrouve dans toutes les entreprises commercialisant des produits qu'elles fabriquent ou achètent pour revendre, ou des services auprès de professionnels, quelle que soit leur taille ou le secteur d'activité.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le Responsable du Développement des Affaires a en charge un périmètre en responsabilité dont il doit développer le potentiel d'affaires.

Responsable du développement d'un secteur géographique, d'un portefeuille de comptes et en particulier de grands comptes, d'une agence commerciale, il travaille exclusivement avec une cible de professionnels, utilisateurs, revendeurs-distributeurs ou prescripteurs.

Les intitulés rencontrés peuvent à la fois tenir compte

- du type de clientèle (responsable de comptes clés, responsable de comptes géographiques,...),
- des appellations habituellement utilisées dans le secteur d'activité (par exemple chef de secteur dans l'industrie agroalimentaire),
- de l'expertise technique nécessaire (ingénieur commercial ou responsable technico-commercial),
- de l'orientation stratégique (responsable de développement clientèle, responsable de la relation client),
- de la structure du processus de commercialisation (responsable d'agence commerciale, équipe commerciale mobile, sédentaire, responsable des partenariats et des prescriptions, ...),
- de l'organisation interne de la nomenclature des métiers commerciaux au sein d'une même entreprise. Ces choix d'organisation ont pour finalité de rendre visible l'évolution dans la fonction ou dans la responsabilité commerciale de clients/prospects de plus en plus stratégiques pour l'entreprise (attaché commercial, responsable commercial géographique, responsable commercial grands comptes.)
- de la volonté des entreprises de « valoriser » le métier en intégrant une finalité de « communication » à destination de ses salariés mais surtout des candidats au recrutement.

Les termes les plus fréquemment rencontrés au sein de cette diversité sont :

- Responsable compte secteur (RCS) ou géographique
- Responsable compte clés ou grands comptes (KAM Key Account Manager)
- Ingénieur commercial
- Ingénieur d'affaires
- Chef de secteur
- Chef de marché - responsable de marché
- Chargé d'affaires
- Attaché commercial
- Responsable technico-commercial
- Technico-commercial secteur
- Responsable de clientèle
- Responsable de la relation client

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

sans objet

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)	2 931 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	42 589
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

PAR VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE (VAE)

Une année d'expérience en correspondance avec le contenu du référentiel de la certification (article L6412-1 du Code du Travail). Les conditions de recevabilité de la demande seront appréciées par le certificateur au vu du formulaire que le candidat aura retourné dans les délais qui lui seront indiqués. A cette fin, le formulaire de candidature CERFA dont le modèle est fixé au vu de l'Arrêté du 29 novembre 2017 fixant le modèle de formulaire "demande de recevabilité à la validation des acquis de l'expérience". Le formulaire est accessible directement sur le site du certificateur ADALES/SUP DE VINCI.

A L'ISSUE D'UN PARCOURS DE FORMATION

- diplôme (BTS, DUT,L2) ou certification professionnelle de Niveau 5 ou 2 années de formation sanctionnées par 120 ECTS
- exceptionnellement et après avis d'une commission réunissant la direction pédagogique de SUP DE VINCI et des intervenants issus du monde professionnel : bac + expérience professionnelle significative dans le champ de la formation

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

Le jury est composé au minium de 3 membres

- 2 représentants qualifiés des professions, 1 représentant le collège des salariés, 1 le collège des employeurs e
- 1 la direction de l'établissement.

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	7 827 €
Selon la branche	6 000 € – 8 141 €
Prise en charge	Branches concernées
7 827 €	Valeur par défaut · 175 branches
8 141 €	CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE Branche ITV, CPNE du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP ICGV entreprises de la viande
6 398 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire, CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP de la métallurgie
7 079 €	CPNE chimie, CPNE des agents généraux d'assurance
6 844 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
8 091 €	CPNEFP Sports Loisirs
8 062 €	CPNEFP Import-Export
7 776 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
7 533 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 410 €	CPNEF de la Publicité
7 274 €	CPNE de l'immobilier
7 238 €	CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
7 200 €	CPNE conjointes du bâtiment et des travaux publics
7 178 €	CPNEF de l'audiovisuel
7 120 €	CPNEFP du négoce des matériaux de construction
6 966 €	CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire
6 932 €	CPNEFP Commerce à distance
6 750 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
6 570 €	CPNE Banque
6 480 €	CPNEFP de la branche des distributeurs conseils hors domicile

Base légale

Date de décision	10/09/2019
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	10/09/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2017	86	0	92 %	66 %

2016	58	1	94 %	70 %
2015	66	2	98 %	71 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP19203

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP38602

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34164/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
Parcours menés à terme	2
Taux d'achèvement	100 %
Période	10/2022 – 08/2024

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	5 426 €
Coût moyen par dossier	2 713 €
Durée moyenne	323 h
Période	10/2022 – 06/2024
France compétences	100 %

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