

Manager développement et performance commerciale

RNCP36373 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34590, 34582, 32135, 32145, 34085
Code(s) ROME	D1406, M1707, D1402, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	25/04/2022
Date d'échéance	25/04/2025

Certificateur(s)

ESGCV · SIRET : 75253547600325

Partenaires habilités

17 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 17 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
DIGITAL CAMPUS-ESARC-ESG SPORT LYON	75253547600440	Former et organiser l'évaluation
ECOLE DE COMMERCE GUADELOUPE	98346854700010	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600036	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600150	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600283	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600317	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600366	Former et organiser l'évaluation
ESGCV - 75253547600242	75253547600242	Former et organiser l'évaluation
ESGCV - 75253547600309	75253547600309	Former et organiser l'évaluation
ESGCV TOURS	75253547600556	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 17 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp36373-manager-developpement-et-performance-commerciale/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le métier du Manager développement et performance commerciale consiste à trouver des leviers de croissance pour aider l'entreprise qui l'emploie à croître. Avec une vision à moyen- long terme, ce professionnel du business détecte et développe des projets commerciaux stratégiques (nouveaux produits/services, partenariats, prospects...).

Il est chargé de générer des leviers de croissance pour pérenniser le développement commercial de l'entreprise sur le long terme et recherche en continue de nouvelles opportunités sur le marché pour augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise, ses contrats ses partenariats tout en instaurant une relation de confiance avec les clients et en pilotant le

processus de vente des affaires du premier contact à la signature du contrat...

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse du marché et détection des opportunités d'affaires

Etude du positionnement de l'entreprise sur son marché au regard des opportunités identifiées

Elaboration d'un projet de développement d'affaires

Mise en place des stratégies de croissance et de prospection commerciale

Développement de nouveaux marchés et du portefeuille clients

Mise en œuvre d'une stratégie de vente complexe

Organisation des projets de développement d'affaires

Gestion technique, administrative et financière des projets d'affaires

Développement de la relation clients

Réalisation d'un compte rendu d'activités des projets d'affaires à destination de la direction ou des commanditaires

Pilotage de la performance des activités commerciales

Management de l'équipe commerciale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Conduire des études de marché

Analyser la conjoncture d'un marché cible

Evaluer la faisabilité d'une affaire

Présenter un projet ou une solution de développement d'affaires auprès des décideurs

Elaborer un plan d'action commercial et marketing de lancement de produit ou de marché en collaboration avec le service marketing,

Constituer une base de données de clients et prospects,

Créer un réseau de partenariats stratégique à l'échelle nationale et/ou internationale

Négocier de nouveaux accords commerciaux ou contrats d'affaires avec des clients, fournisseurs ou partenaires stratégiques

Conduire un entretien d'affaires avec un client ou prospect

Planifier l'exécution d'un projet d'affaires

Coordonner la mise en œuvre des projets de développement d'affaires

Superviser la contractualisation des projets d'affaires, avec le support des services financier et juridique

Assurer le suivi clients des projets commerciaux

Rédiger un rapport d'activités des projets d'affaires

Elaborer le plan d'activités des opérations commerciales

Assurer le suivi de son activité et la performance de son équipe

Evaluer les résultats de son service

Animer des réunions de pilotage avec l'équipe de vente

Accompagner les membres de son équipe dans leur montée en compétences

Manager une équipe en mode hybride

Blocs de compétences

RNCP36373BC01 — Définir une stratégie de développement d'affaires

LISTE DE COMPÉTENCES

Conduire des études de marché en menant une veille économique, technologique et concurrentielle, et en s'appuyant sur des outils d'analyse stratégiques permettant de mesurer les tendances et évolutions de son environnement afin d'évaluer les parts de marchés potentiels et propices au développement des activités de l'entreprise

Analyser la conjoncture d'un marché cible, en s'appuyant sur les études de marchés réalisées, et en réalisant une segmentation marketing des secteurs ou territoires potentiels de développement afin d'adapter sa stratégie business.

Evaluer la faisabilité d'une affaire en réalisant un diagnostic du positionnement de l'entreprise sur son marché et en menant une étude comparative des besoins du marché avec les facteurs de risques afin de déterminer un plan de développement stratégique adapté aux enjeux business de l'entreprise

Présenter un projet ou une solution de développement d'affaires auprès des décideurs, en rédigeant une proposition technique et en mettant en avant la valeur ajoutée du projet afin de les convaincre sur la viabilité du projet à moyen et

long terme

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Projet professionnel

Mise en situation professionnelle

Rendus de livrable

Présentation orale devant jury

RNCP36373BC02 — Déployer et optimiser des stratégies d'affaires

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer un plan d'action commercial et marketing de lancement de produit ou de marché, en collaboration avec le service marketing, en définissant son terrain de prospection et en élaborant une stratégie d'acquisition clients multicanale, afin de générer de nouveaux leviers de croissance. (ou de nouveaux prospects)

Constituer une base de données de clients et prospects, en utilisant des systèmes de recueil d'information (CRM, outils marketing) et en répertoriant les caractéristiques clés des cibles pour permettre aux équipes de vente de construire des offres commerciales adaptées.

Créer un réseau de partenariats stratégique à l'échelle nationale et/ou internationale, en identifiant les partenaires potentiels et en mettant en avant les atouts de l'entreprise ainsi que la plus-value d'une association entre les parties, afin de développer le business de l'entreprise.

Négocier de nouveaux accords commerciaux ou contrats d'affaires avec des clients, fournisseurs ou partenaires stratégiques en évaluant les risques et les bénéfices du projet et en s'appuyant sur des ressources expertes (juridique, financière...) afin de veiller au bon équilibre du retour sur investissement

Conduire un entretien d'affaires avec un client ou prospect en procédant à une analyse fine de ses besoins et en adaptant son approche commerciale à la typologie du client afin de proposer des solutions sur-mesure correspondantes à ses besoins.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratiques

Mise en situation professionnelle

Rendu de livrable

Présentation orale devant jury

RNCP36373BC03 — Piloter des projets de développement d'affaires

LISTE DE COMPÉTENCES

Planifier l'exécution d'un projet de d'affaires en définissant le cahier des charges organisationnel du développement de la solution avec les services supports (marketing, IT...) et le budget inhérent au déploiement de la solution afin de lancer le projet.

Coordonner la mise en œuvre des projets de développement d'affaires en définissant des indicateurs de suivi et en organisant des points d'avancements tout au long des projets d'affaires afin de s'assurer du bon déroulement des opérations

Superviser la contractualisation des projets d'affaires, avec le support des services financier et juridique, en décrivant les termes de chaque contrat afin de s'assurer de la conformité des contrats en matière de législation et d'exigences de l'ensemble des parties

Assurer le suivi clients des projets commerciaux en réalisant des reportings réguliers avec les clients tout au long du processus de vente et post-vente et en leur apportant des conseils techniques afin de consolider les comptes stratégiques dans la durée.

Rédiger un rapport d'activités des projets d'affaires en s'appuyant sur des outils de mesure ou d'évaluation permettant d'évaluer le retour sur investissement afin de rendre compte à la direction

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique

Projet professionnel

Rendu de livrable

RNCP36373BC04 — Superviser les activités et les équipes commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer le plan d'activités des opérations commerciales, en définissant l'échéancier et les objectifs commerciaux afin de les communiquer à son équipe

Assurer le suivi de son activité et la performance de son équipe en élaborant des tableaux de bord de suivi incluant des indicateurs clés de performance afin de garantir l'atteinte des objectifs du chiffre d'affaires fixé

Evaluer les résultats de son service en réalisant des analyses statistiques de performance afin de détecter les anomalies et les corriger en vue des projets de développement commerciaux futurs

Animer des réunions de pilotage avec l'équipe de vente en communiquant sur les enjeux stratégiques de l'entreprise et en adaptant sa posture afin de susciter l'adhésion des collaborateurs au plan d'action fixé

Accompagner les membres de son équipe dans leur montée en compétences en partageant son savoir-faire et ses connaissances afin de les soutenir dans la réalisation de leurs objectifs individuels et collectifs

Manager une équipe en mode hybride en mettant en place des outils collaboratifs digitalisés, et en adaptant ses méthodes managériales aux différentes formes de diversités (handicap, profil..), afin de maintenir l'engagement individuel et collectif

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique

Mise en situation professionnelle simulée

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Dans le cadre de son exercice, le Manager développement et performance commerciale peut évoluer dans tous les types de structures ainsi que dans de nombreux domaines d'activités tels que dans les secteurs de l'industrie, du commerce, du conseil, de l'informatique,... En effet, toutes entreprises ayant un projet de développement, de diversification de produits, de marchés, de clients ou encore de partenaires peut avoir besoin d'un expert en développement commercial.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Selon le type de structure et le domaine d'activités où il évolue et le niveau d'expérience, le Manager développement et performance commerciale peut exercer sous les appellations suivantes :

Biz Dev / Business developer

Business development Manager

Business development and sales

Consultant Business Developer

Manager en ingénierie d'affaires

Responsable grands comptes

Business Developer International Sales manager / Head of Sales

Sales Development Representative

Apporteur d'affaires

Responsable du développement

Key Account Manager

Ingénieur d'affaires / Ingénieur commercial

Chef de zone

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Néant

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)	2 975 €
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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
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 R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

En formation initiale (étudiants) avec effet cumulatif : Être titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac +3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 180 ECTS et avoir effectué un cursus de formation préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné.

En apprentissage ou contrat de professionnalisation :

Cursus en 3 ans : Être titulaire d'une certification de niveau 5, d'un bac +2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 120 ECTS, et avoir effectué un cursus de formation en alternance de 36 mois (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné ;

Cursus en 2 ans : Être titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac +3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 180 ECTS et avoir effectué un cursus de formation en alternance de 24 mois (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné ;

Cursus en 1 an :

Être titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac +4, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 240 ECTS et avoir effectué un cursus de formation en alternance de 12 mois (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné.

En formation professionnelle : Avoir effectué un cursus de formation préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné, et être titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac+3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 180 ECTS avec une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 24 mois, ou

Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 5 et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 36 mois, ou

Être titulaire d'un Baccalauréat et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum de 48 mois

Dérogations spécifiques : Si le candidat ne dispose pas de l'expérience professionnelle ou du diplôme requis, le candidat devra présenter un dossier démontrant sa capacité à valider la certification professionnelle (VAP, attestation employeur ou autres preuves d'une expérience professionnelle, personnelle ou associative permettant l'acquisition de compétences connexes...). Ce dispositif de valorisation des acquis se rapprocherait d'une VAE Mixte.

Le jury est composé de 4 membres dont deux professionnels externes, exerçant dans le métier visé

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	10 065 €
Selon la branche	6 500 € – 10 910 €
Prise en charge	Branches concernées
10 065 €	Valeur par défaut · 163 branches
10 910 €	CPN de la branche du Travail mécanique du bois, scieries, négoce et importation des bois, CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE Transport aérien : personnel au sol, CPNE Travail Temporaire, CPNE autoroutes
10 621 €	CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNEF de l'Exploitation cinématographique et de la Distribution de films, CPNEF des Espaces de Loisirs, d'Attractions et Culturels (ELAC), CPNEF des organismes de tourisme
8 696 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie, CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négocier de l'ameublement
10 500 €	CPNE des Télécoms, CPNEFP Mutualité
9 000 €	CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire, CPNEFP des industries des tuiles et briques
7 000 €	CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la métallurgie
10 665 €	CPNEFP des industries des jeux, jouets, articles de fêtes et ornements de Noël, articles de puériculture et voitures d'enfants, modélisme et industries connexes
10 622 €	CPNE Casinos
10 208 €	CPNE Ateliers et chantiers d'insertion
10 000 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
9 992 €	CPNEF branche retraite complémentaire et prévoyance
9 842 €	CPNEFP Grands Magasins/ Magasins Populaires
9 800 €	CPNEF de l'audiovisuel
9 334 €	CPNEFP des métiers du commerce de détail alimentaire spécialisé
9 300 €	CPNEFP du négoce des matériaux de construction
9 231 €	CPNEFP Commerce à distance
9 225 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
9 114 €	CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
8 876 €	CPNEF de la Publicité
8 775 €	CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)
8 701 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc

8 484 €	CPNEF Industries de la Maroquinerie
8 387 €	CPNE des centres de gestion agréés et habilités agricoles
7 971 €	CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire
7 882 €	CPNEF de la presse et des agences de presse
7 700 €	CPNEFP Sports Loisirs
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
6 500 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites

Base légale

Date de décision	25/04/2022
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	25/04/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	453	0	91 %	—
2019	267	0	93 %	84 %
2018	231	0	92 %	90 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP27377

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP39965

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP27377, RNCP34391, RNCP34994, RNCP35961, RNCP36725

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.groupeesg.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36373/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	7
Parcours menés à terme	7
Taux d'achèvement	100 %
Période	06/2022 – 01/2024

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	8
Montant total engagé	20 490 €
Coût moyen par dossier	2 561 €
Durée moyenne	13 h
Période	06/2022 – 05/2023
France compétences	89 %
Entreprise	10 %
Reste à charge titulaire	1 %

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