

# Responsable du développement commercial

RNCP36726 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                   |
| Code(s) NSF             | 312                        |
| Formacode(s)            | 34582                      |
| Code(s) ROME            | D1406, M1706, D1402, M1707 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'enregistrement   | 20/07/2022                 |
| Date d'échéance         | 20/07/2023                 |

## Certificateur(s)

INSTITUT DU MARAIS - CHARLEMAGNE - POLLES · SIRET : 52840171400019

## Partenaires habilités

11 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation et 10 à former.

| Organisme                                 | SIRET          | Habilitation                     |
|-------------------------------------------|----------------|----------------------------------|
| CFA LA SEYNE SUR MER                      | 13002087800117 | Former                           |
| EFASUP                                    | 88458525800012 | Former                           |
| FORMA PLUS                                | 82393118300011 | Former                           |
| FORMATION PLUS MEDITERRANEE               | 81456842400018 | Former                           |
| IFA                                       | 82775095100010 | Former                           |
| INSTITUT DU MARAIS - CHARLEMAGNE - POLLES | 52840171400019 | Former et organiser l'évaluation |
| LA PRADETTE ECOLE DE LA PRADETTE          | 77682543200052 | Former                           |
| M2S CAMPUS                                | 82175021300034 | Former                           |
| M2S FORMATION AUBAGNE SAS                 | 84005616200018 | Former                           |
| OGEC CHARLES DE FOUCAULD                  | 77986874400037 | Former                           |

Liste complète des 11 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp36726-responsable-du-developpement-commercial/partenaires>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Depuis sa création la certification a été centrée sur le métier du développement commercial. Les 3 dimensions fondatrices de la certification, la stratégie, le pilotage et le développement organisent toutes les activités et tous les blocs de compétences du référentiel. Sous l'impulsion du digital, de la data et de l'intelligence artificielle, le Responsable du développement commercial va devoir développer de nouvelles compétences. Le pilotage des équipes de commerciaux ne pourra se faire sans une parfaite maîtrise des outils digitaux, l'accès aux données est une révolution qui accélère et modifie les processus. Demain, la data permettra de savoir si l'entreprise est prête à

acheter tout de suite. Plus informé et plus rapide, le responsable du développement commercial du futur saura aussi se mettre en scène tout en maîtrisant les nouvelles technologies.

Dans cet univers commercial et entrepreneurial mondialisé et ouvert à tous, le métier de responsable du développement commercial reste en tension.

#### ACTIVITÉS VISÉES

Les activités visées de la certification

##### Activité 1

A1.1-Préparation des outils nécessaires à la stratégie commerciale de l'entreprise

A1.2-Organisation de l'équipe commerciale

A 1.3 –Mettre en place une stratégie digitale permettant d'optimiser l'atteinte des objectifs de l'équipe commerciale

##### Activité 2

A 2.1- Pilotage des équipes de commerciaux

A 2.2 – Animation et motivation de la force commerciale

A2.3 -Suivi des indicateurs de performance de l'équipe commerciale

##### Activité 3

A 3.1-Elaboration de nouvelles stratégies pour développer l'activité de l'entreprise.

A3.2- Mise en place des partenariats, des acquisitions pour augmenter les parts de marché de l'entreprise.

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences attestées de la certification

##### BLOC 1

C1.1 Préparer les outils de pilotage de la politique commerciale (CRM, outils de marketing automation, de géomarketing, etc), afin de mesurer son efficacité et son adéquation aux objectifs fixés.

C1.2 Organiser l'action de l'équipe commerciale (au moyen d'outils collaboratifs : plateforme, logiciels, etc) pour atteindre les résultats attendus par la direction.

C1.3 Planifier l'activité de prospection en utilisant le digital (CRM, plateforme de marketing vente relation client, etc) pour optimiser la productivité de l'équipe commerciale.

##### BLOC 2

C2.1 Organiser l'allocation des ressources en compétences, afin de favoriser le déploiement de la politique commerciale

C2.2 Formaliser et utiliser les leviers de la performance (outils collaboratifs de partage d'expériences et bonnes pratiques, CRM gamifié, etc), de l'équipe commerciale pour optimiser les résultats

C2.3 Analyser et suivre les indicateurs d'activité et de performance de l'équipe commerciale (au moyen de tableaux de bord, d'outils de gestion et de suivi, CRM, etc), afin d'en déduire des axes d'amélioration ou de développement.

##### BLOC 3

C3.1 Analyser le marché (au moyen d'outils de veille) et diagnostiquer l'entreprise, pour être en mesure d'identifier la ou les meilleures stratégies de croissance à adopter

C3.2 Etablir un plan d'action de croissance (en termes d'acquisitions, partenariats, etc) de l'entreprise et l'adapter, afin de répondre aux évolutions du contexte commercial et économique de l'entreprise

## Blocs de compétences

### RNCP36726BC01 — Bloc 1 : Mise en place de la politique commerciale définie par la direction

#### LISTE DE COMPÉTENCES

C1.1 Préparer les outils de pilotage de la politique commerciale (CRM, outils de marketing automation, de géomarketing, etc), afin de mesurer son efficacité et son adéquation aux objectifs fixés.

C1.2 Organiser l'action de l'équipe commerciale (au moyen d'outils collaboratifs : plateforme, logiciels, etc) pour atteindre les résultats attendus par la direction

C1.3 Planifier l'activité de prospection en utilisant le digital (CRM, plateforme de marketing vente relation client, etc) pour optimiser la productivité de l'équipe commerciale.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuve : Etude de cas professionnelle 8h - Epreuve comprenant deux modalités d'évaluation : un écrit collectif et un oral individuel.

Les groupes de 3 à 4 personnes sont constitués par tirage au sort le matin même de l'étude de cas. Chaque groupe tire au sort le cas d'une entreprise sur lequel il va travailler pendant 8h en ayant accès à Internet ainsi qu'à un logiciel de CMS. Les dossiers sont adressés par mail au correcteur à l'issue des 8h. Une semaine après l'épreuve écrite, l'oral individuel de 30mn est organisé laissant le temps au candidat de se préparer un diaporama de présentation. L'oral prend la forme d'un jeu de rôle pendant lequel le candidat présente son dossier au jury qui joue le rôle du Directeur de l'entreprise ayant communiqué les grandes lignes de la politique commerciale de l'entreprise du cas tiré au sort.

## **RNCP36726BC02 — Bloc 2 : Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

C2.1 Organiser l'allocation des ressources en compétences, afin de favoriser le déploiement de la politique commerciale

C2.2 Formaliser et utiliser les leviers de la performance (outils collaboratifs de partage d'expériences et bonnes pratiques, CRM gamifié, etc), de l'équipe commerciale pour optimiser les résultats

C2.3 Analyser et suivre les indicateurs d'activité et de performance de l'équipe commerciale (au moyen de tableaux de bord, d'outils de gestion et de suivi, CRM, etc), afin d'en déduire des axes d'amélioration ou de développement

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Epreuve de mise en situation professionnelle : Training game. Cette épreuve est composée de 2 évaluations un dossier écrit et un jeu de rôle individuel. A partir d'une situation professionnelle simulée. Un scénario de mise en œuvre d'un plan d'actions commerciales est proposé aux apprenants qui vont travailler en groupe sur cette épreuve. Epreuve en mode projet sur une semaine banalisée de 35 heures. Remise d'un dossier écrit au jury au milieu de la semaine banalisée avant le passage à l'oral sous la forme d'un jeu de rôle avec le jury.

## **RNCP36726BC03 — Bloc 3 : - Développer le potentiel commercial de l'entreprise par la mise en place d'une stratégie de croissance**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

C3.1 Analyser le marché (au moyen d'outils de veille) et diagnostiquer l'entreprise, pour être en mesure d'identifier la ou les meilleures stratégies de croissance à adopter

C3.2 Etablir un plan d'action de croissance (en termes d'acquisitions, partenariats, etc) de l'entreprise et l'adapter, afin de répondre aux évolutions du contexte commercial et économique de l'entreprise

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Epreuve de mise en situation professionnelle : élaboration d'un Plan d'action stratégique. Cette épreuve se déroule sur plusieurs semaines, elle est composée de 2 évaluations : un dossier écrit et une présentation orale de la stratégie de développement proposée.

Attendus de l'évaluation : A partir d'un cas pratique présentation d'un plan d'action stratégique avec remise d'un dossier écrit + Passage à l'oral d'une durée de 20 minutes d'exposé et de 20 minutes de dialogue – questions/réponses

## **Secteur d'activité et type d'emploi**

### **SECTEURS D'ACTIVITÉS**

Besoins du marché et marché de l'emploi

Le responsable du développement commercial évolue dans les secteurs commerciaux ou techniques et exerce son activité dans des entreprises industrielles, commerciales ou encore des sociétés de services en relation avec différents intervenants (production, marketing, études, clients grands comptes, fournisseurs, etc.)

### **TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES**

Responsable de la stratégie commerciale / Responsable du développement commercial / Responsable développement / Business Développeur / Responsable commercial / commerciale/ Responsable ecommerce  
Responsable commercial international / commerciale internationale.

On identifie aussi les intitulés suivants :

Sales Development Representative (SDR)

Le SDR est un commercial qui est généralement en charge de la qualification des leads qui sont fournis par le service marketing. Il qualifie le prospect par le biais d'un appel téléphonique et prend éventuellement un rendez-vous pour le

business developer, l'ingénieur commercial ou l'account executive. Ici, il s'agit généralement de la fonction junior du responsable du développement commercial.

**Business Developer / Account Executive**

Le Business Developer ou Account Executive est responsable de la transformation de l'opportunité en affaires. Il s'occupe de faire passer le prospect envoyé par le SDR en client. Lorsqu'il devient sénior, le Business Development identifie tous les canaux et partenariats possibles pour faire croître le chiffre d'affaires de son secteur.

**Key Account Manager (KAM / GAM)**

Le Key Account Manager ou gestionnaire de comptes pilote toutes les opérations commerciales liées aux clients stratégiques de l'entreprise et fait en sorte de les conserver au sein de la société. Cette fonction 'est aujourd'hui généralisée (depuis 5 ans environ) dans tous les secteurs qui disposent de gros clients historiques.

**Growth Manager**

A la croisée du marketing et de la vente, le Growth Manager teste rapidement des actions d'acquisitions pour accélérer la croissance de l'entreprise. Il se retrouve plus souvent dans les start-up et les petites structures qui ont besoin de profils hybrides sachant allier digital et commercial.

**Sales Operations Manager (Sales Ops)**

Le rôle du Sales Operations Manager est d'améliorer l'efficacité de la force de vente. Il met à disposition de l'entreprise et des équipes les bons outils, rationalise les process, analyse les KPI et gère les opérations stratégiques (recrutement, formation, etc.). Plus la force de vente est conséquente, plus la fonction de Sales Operation Manager a du sens.

**Customer Success Manager (CSM)**

Les coûts d'acquisition d'un nouveau client sont sept fois plus élevés que les coûts de fidélisation. Le responsable de clientèle s'assure de la satisfaction du client et déploie une stratégie de fidélisation personnalisée. Cette fonction s'est rapidement développée dans les business models qui reposent sur des achats récurrents.

**RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ**

Le projet de certification ne nécessite aucune décision ou reconnaissance préalable d'une autorité administrative. L'exercice du métier ou de l'activité professionnelle n'implique pas la détention préalable par le candidat d'un titre ou d'une qualité.

En résumé, l'accès au métier n'est pas un accès réglementé.

**Marché du travail**

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.                                                                                                                                                              |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 935 €                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 30 976                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 36 %                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 4 %                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R2X80 — Attachés commerciaux<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique                                                                       |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

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

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » (RDC) s'adresse prioritairement aux apprenants titulaires d'un Bac+2

BTS ou DUT ou d'un diplôme de niveau 5 dans le domaine.

Sur demande de dérogation, il est possible d'intégrer des candidats pouvant justifier de 3 années d'expérience dans le secteur de la fonction commerciale. Les dérogations sont soumises à l'autorité de certification pour validation avant l'entrée en formation.

La certification est accessible par la VAE

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

La composition du

jury National de la certification est la suivante :

- 2 professionnels du secteur (pour le collège employeur)
- 2 professionnels du secteur (pour le collège salarié)
- 2 représentants de l'autorité de certification

### COMPOSITION DU JURY — VAE

La composition du jury National de la certification est la suivante

2 professionnels du

secteur (pour le collège employeur)

2 professionnels du secteur (pour le collège salarié)

2 représentants de l'autorité de certification

## 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).

|                                |                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Prise en charge usuelle</b> | 7 321 €                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Selon la branche</b>        | 6 000 € – 8 109 €                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Prise en charge</b>         | <b>Branches concernées</b>                                                                                                                                                                                                                                   |
| 7 321 €                        | Valeur par défaut · 171 branches                                                                                                                                                                                                                             |
| 8 109 €                        | CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE Services de l'eau, CPNE autoroutes, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE des Télécoms                                          |
| 7 131 €                        | CPNE FP Branche des magasins du Bricolage, CPNEFP Commerce succursaliste de la Chaussure, CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP Grands Magasins/ Magasins Populaires, CPNEFP Import-Export                                                                      |
| 6 543 €                        | CPNE Banque, CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE-FP de l'Esthétique, CPNEFP branche retraite complémentaire et prévoyance, CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie |
| 6 000 €                        | CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP de la métallurgie                                                                                                                                                             |
| 6 750 €                        | CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEFP des industries des tuiles et briques                                                                                                                                                                           |
| 8 108 €                        | CPNEF des Espaces de Loisirs, d'Attractions et Culturels (ELAC)                                                                                                                                                                                              |

|         |                                                                                                  |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 8 100 € | CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire                                 |
| 7 728 € | CPN de la branche du Travail mécanique du bois, scieries, négoce et importation des bois         |
| 7 560 € | CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet                                            |
| 7 497 € | CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes              |
| 7 457 € | CPNE des agents généraux d'assurance                                                             |
| 7 430 € | CPNEFP Professions de la Photographie                                                            |
| 7 388 € | CPNEF de l'Exploitation cinématographique et de la Distribution de films                         |
| 7 380 € | CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances |
| 7 370 € | CPNEFP Mutualité                                                                                 |
| 7 170 € | CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)           |
| 6 944 € | CPNE de la branche de la Distribution Directe                                                    |

## Base légale

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| Date de décision                    | 20/07/2022 |
| Durée de l'enregistrement           | 1 an       |
| Date d'échéance de l'enregistrement | 20/07/2023 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2020  | 255       | 0        | 30 %             | —            |
| 2019  | 151       | 0        | 26 %             | 34 %         |

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP34703

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP37849

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://imcp.fr/bac-3-responsable-de-developpement-commercial/>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36726/>