

Manager du développement commercial à l'international

RNCP37738 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34085, 34561, 34076, 34254, 32005
Code(s) ROME	H1102, M1704, D1406, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	19/07/2023
Date d'échéance	19/07/2026

Certificateur(s)

INSTITUT SUPERIEUR D'INFORMATIQUE ET DE MANAGEMENT DE L'INFORMATION · SIRET : 33017866600088

Partenaires habilités

33 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 33 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ABILWAYS	47989475000047	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DE GESTION DE L'ECOLE SUPERIEURE DES SERVICES	80760437600028	Former et organiser l'évaluation
CAMPUS EDUCTIVE PARIS	33983438400119	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEUR DES SERVICES	41811390800036	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE SCE ENTREPRISES	41770807000061	Former et organiser l'évaluation
E.O.L	49139960600020	Former et organiser l'évaluation
E.O.L	49139960600046	Former et organiser l'évaluation
EXCELIA GROUP	34876850800023	Former et organiser l'évaluation
EXCELIA GROUP	34876850800031	Former et organiser l'évaluation
FORMADU	85115160500058	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 33 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp37738-manager-du-developpement-commercial-a-l-international/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le secteur du commerce est porteur d'emplois. Il est positionné en 2ème place du classement de l'APEC sur les principales fonctions recherchées par les employeurs en mars 2022. Les cadres commerciaux sont répertoriés dans la liste des métiers en plus forte expansion entre 2019 et 2030 avec une estimation d'évolution à 17%.

Le champ de la relation client connaît une évolution exponentielle du fait de la globalisation des échanges commerciaux et de l'omnicanalité déployée pour prospecter, vendre et fidéliser. La multiplicité des outils numériques et objets connectés a fait croître la masse de données et d'informations clients disponibles. Véritable enjeu stratégique de positionnement sur le marché ultra concurrentiel, les organisations de travail se transforment pour accorder une place centrale à la relation client, autour de laquelle gravitent les services marketing, commercial, communication, juridique ou encore RH.

le secteur du commerce s'insère également dans le défi de la transition écologique. Porteuse de contraintes comme d'opportunités la transition écologique dans le domaine du commerce se révèle être incontournable. Les consommateurs sont de plus en plus sensibles à l'engagement d'une marque dans le développement durable et l'éco-conception/gestion des produits et services, le développement de ces aspirations va de pair avec celui des réglementations en la matière, porté par les pouvoirs publics aux niveaux national et international.

La dimension internationale représente un enjeu majeur de développement pour les entreprises par la conquête de nouveaux marchés, de nouvelle cible client. Pour preuve de 2009 à 2019, le commerce mondial des services a fait un bond de +50%. Cette accélération constitue la prochaine révolution du commerce international. L'export concerne aussi bien de grosses PME industrielles que des TPE qui peuvent, grâce aux réseaux sociaux et au développement de l'e-commerce, envisager d'exporter leurs produits. L'économie circulaire ouvre également des perspectives et offre des avantages aux entreprises, notamment quant aux nouveaux marchés à développer. Le manager du développement commercial à l'international tient également compte de modèle de commerce d'économie circulaire dans la définition et le déploiement de stratégie commerciale.

La certification permet l'acquisition des compétences inhérentes à ces enjeux. La prise en compte de ces évolutions et enjeux du secteur et du métier garantit ainsi aux certifiés une acquisition de compétences en lien avec les pratiques et les attentes du marché.

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager du développement commercial à l'international effectue les grandes activités suivantes :

- Elaboration et évaluation d'une stratégie commerciale à dimension internationale
- Pilotage du déploiement d'une politique commerciale à l'export
- Management de la force de vente et la performance commerciale
- Gestion de projet à dimension internationale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le manager du développement commercial à l'international mobilisent les compétences suivantes :

- Mener une veille sectorielle, technologique, tendancielle et concurrentielle, d'après les données (open data) et un agrégateur de flux, en vue de définir les axes de développement économiques et commerciaux tout en intégrant les problématiques environnementales, réglementaires, sociétales et éthiques.
- Identifier les besoins et les données internes et externes inhérentes à l'entreprise, via des matrices d'analyse stratégique, permettant de démontrer les opportunités de croissance et de développement à soumettre à la direction générale.
- Elaborer un modèle d'affaires tourné vers l'éco-conception et l'économie de fonctionnalité pour intégrer l'économie de commerce circulaire à la stratégie commerciale définie.
- Définir la stratégie commerciale de croissance, en et hors ligne, en considérant les impacts sociétaux et environnementaux de la politique commerciale, afin de proposer une relation avec les consommateurs et zones/pays ciblés personnalisée et pérenne.
- Elaborer le plan d'actions de la stratégie commerciale en déterminant les objectifs à atteindre, les ressources internes/externes à mobiliser et les modalités de déploiement pour chaque zone ciblée afin de développer la performance commerciale.
- Evaluer l'efficacité de la stratégie, d'après des indicateurs de performance tenant compte des enjeux et critères d'accessibilité, d'RGPD, Environnementaux, Sociaux, de Gouvernance et réglementaires, par zone/pays ciblé, afin de déployer et piloter la stratégie commerciale.
- Contrôler les indicateurs de performance en centralisant les données dans des tableaux de bord de pilotage, avec

des outils d'informatique décisionnelle, d'intelligence artificielle et en lien avec la direction des systèmes d'information (DSI) pour mesurer l'atteinte des objectifs, les risques et conséquences sur l'activité.

- Structurer un cycle de vente en organisant un modèle de vente, les process afférents, le social selling, closing commercial et en automatisant la relation commerciale afin d'optimiser le retour sur investissement du processus commercial.
- Garantir une conception et production d'après le modèle d'affaires qui tient compte des enjeux environnementaux, réglementaires, d'accessibilité, d'éco-conception et d'économie de fonctionnalité afin de développer ou améliorer les services ou produits de l'entreprise.
- Planifier le plan d'actions commercial tenant compte de la politique commerciale et du plan marketing, des contraintes budgétaires, des orientations, spécificités des zones/pays, en mobilisant les ressources humaines et matérielles afin d'atteindre les objectifs.
- Elaborer un plan de prospection de clients/marchés/réseau de distributeurs/partenaires, via des outils de prospection et de gestion de la relation client CRM/e-CRM afin de générer des opportunités et développer le portefeuille clients.
- Délimiter un plan d'investigation, en développant une politique de négociation, dans le respect de la réglementation en vigueur pour aboutir à un accord et développer le chiffre d'affaires.
- Développer et entretenir des collaborations partenariales, en identifiant les acteurs du secteur, mobilisant son réseau et en fonction des zones/pays cibles afin de maintenir la performance commerciale et l'image de l'entreprise sur les marchés.
- Procéder au recrutement de collaborateurs en lien avec les objectifs et les besoins internes, dans le respect du cadre légal, valorisant l'expérience collaborateur afin d'attirer les talents à intégrer ses forces de vente.
- Piloter et superviser l'équipe en planifiant des groupes de travail accompagnant le développement des compétences individuelles et collectives, via un management collaboratif, inclusif et durable afin d'accroître l'adhésion et le potentiel de l'équipe.
- Elaborer une politique d'incentives en définissant des objectifs commerciaux individuels et collectifs, qualitatifs et quantitatifs par collaborateur pour atteindre les objectifs de performance commerciale.
- Planifier et mener des réunions, entretiens avec les équipes, en mobilisant des techniques d'animation et outils collaboratifs, en présentiel ou distanciel, avec un management agile, inclusif et d'expérience collaborateurs dans l'optique de fédérer l'équipe.
- Concevoir une solution/stratégie commerciale adaptée à une problématique identifiée par l'entreprise, tenant compte du secteur, des enjeux réglementaires, économiques, environnementaux, sociétaux et culturels, pour un développement commercial.
- Superviser un projet de développement commercial sur les zones/pays ciblés, via des techniques de pilotage de projet à l'export, de la prospection à la distribution, afin d'étendre et pérenniser l'activité commerciale.
- Sensibiliser et préparer les forces de vente aux enjeux et spécificités culturelles, environnementales, réglementaires, comportements d'achat des consommateurs par zone/pays cible pour atteindre les objectifs de performance commerciale.
- Planifier et piloter des groupes de travail dans un contexte multiculturel via des techniques de management et de communication inclusives et interculturelles afin de suivre les équipes dans le développement du chiffre d'affaires de marché sur les zones/pays visés.

Blocs de compétences

RNCP37738BC01 — Elaborer et évaluer une stratégie commerciale à dimension internationale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Mener une veille sectorielle, technologique, tendancielle et concurrentielle, d'après les données (open data) et un agrégateur de flux, en vue de définir les axes de développement économiques et commerciaux tout en intégrant les problématiques environnementales, réglementaires, sociétales et éthiques.
- Identifier les besoins et les données internes et externes inhérentes à l'entreprise, via des matrices d'analyse stratégique, permettant de démontrer les opportunités de croissance et de développement à soumettre à la direction générale.
- Elaborer un modèle d'affaires tourné vers l'éco-conception et l'économie de fonctionnalité pour intégrer l'économie de commerce circulaire à la stratégie commerciale définie.
- Définir la stratégie commerciale de croissance, en et hors ligne, en considérant les impacts sociétaux et

environnementaux de la politique commerciale, afin de proposer une relation avec les consommateurs et zones/pays ciblés personnalisée et pérenne.

- Elaborer le plan d'actions de la stratégie commerciale en déterminant les objectifs à atteindre, les ressources internes/externes à mobiliser et les modalités de déploiement pour chaque zone ciblée afin de développer la performance commerciale.
- Evaluer l'efficacité de la stratégie, d'après des indicateurs de performance tenant compte des enjeux et critères d'accessibilité, d'RGPD, Environnementaux, Sociaux, de Gouvernance et réglementaires, par zone/pays ciblé, afin de déployer et piloter la stratégie commerciale.
- Contrôler les indicateurs de performance en centralisant les données dans des tableaux de bord de pilotage, avec des outils d'informatique décisionnelle, d'intelligence artificielle et en lien avec la direction des systèmes d'information (DSI) pour mesurer l'atteinte des objectifs, les risques et conséquences sur l'activité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée portant sur une stratégie commerciale.

RNCP37738BC02 — Piloter le déploiement d'une politique commerciale à l'export

LISTE DE COMPÉTENCES

- Structurer un cycle de vente en organisant un modèle de vente, les process afférents, le social selling, closing commercial et en automatisant la relation commerciale afin d'optimiser le retour sur investissement du processus commercial.
- Garantir une conception et production d'après le modèle d'affaires qui tient compte des enjeux environnementaux, réglementaires, d'accessibilité, d'éco-conception et d'économie de fonctionnalité afin de développer ou améliorer les services ou produits de l'entreprise.
- Planifier le plan d'actions commercial tenant compte de la politique commerciale et du plan marketing, des contraintes budgétaires, des orientations, spécificités des zones/pays, en mobilisant les ressources humaines et matérielles afin d'atteindre les objectifs.
- Elaborer un plan de prospection de clients/marchés/réseau de distributeurs/partenaires, via des outils de prospection et de gestion de la relation client CRM/e-CRM afin de générer des opportunités et développer le portefeuille clients.
- Délimiter un plan d'investigation, en développant une politique de négociation, dans le respect de la réglementation en vigueur pour aboutir à un accord et développer le chiffre d'affaires.
- Développer et entretenir des collaborations partenariales, en identifiant les acteurs du secteur, mobilisant son réseau et en fonction des zones/pays cibles afin de maintenir la performance commerciale et l'image de l'entreprise sur les marchés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée portant sur le pilotage commercial.

RNCP37738BC03 — Manager la force de vente et la performance commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Procéder au recrutement de collaborateurs en lien avec les objectifs et les besoins internes, dans le respect du cadre légal, valorisant l'expérience collaborateur afin d'attirer les talents à intégrer ses forces de vente.
- Piloter et superviser l'équipe en planifiant des groupes de travail accompagnant le développement des compétences individuelles et collectives, via un management collaboratif, inclusif et durable afin d'accroître l'adhésion et le potentiel de l'équipe.
- Elaborer une politique d'incentives en définissant des objectifs commerciaux individuels et collectifs, qualitatifs et quantitatifs par collaborateur pour atteindre les objectifs de performance commerciale.
- Planifier et mener des réunions, entretiens avec les équipes, en mobilisant des techniques d'animation et outils collaboratifs, en présentiel ou distanciel, avec un management agile, inclusif et d'expérience collaborateurs dans l'optique de fédérer l'équipe.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle d'une supervision d'équipe commerciale.

RNCP37738BC04 — Gérer un projet à dimension internationale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Concevoir une solution/stratégie commerciale adaptée à une problématique identifiée par l'entreprise, tenant compte du secteur, des enjeux réglementaires, économiques, environnementaux, sociétaux et culturels, pour un développement commercial.
- Superviser un projet de développement commercial sur les zones/pays ciblés, via des techniques de pilotage de projet à l'export, de la prospection à la distribution, afin d'étendre et pérenniser l'activité commerciale.
- Sensibiliser et préparer les forces de vente aux enjeux et spécificités culturelles, environnementales, réglementaires, comportements d'achat des consommateurs par zone/pays cible pour atteindre les objectifs de performance commerciale.
- Planifier et piloter des groupes de travail dans un contexte multiculturel via des techniques de management et de communication inclusives et interculturelles afin de suivre les équipes dans le développement du chiffre d'affaires de marché sur les zones/pays visés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle réelle à partir d'une problématique d'internationalisation de produits d'une entreprise.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager du développement commercial à l'international exerce dans des entreprises de toutes tailles, des cabinets de conseils, et dans différents secteurs d'activités tels que l'industrie, les affaires et les services.

Les titulaires de cette certification exercent leurs activités majoritairement dans les secteurs suivants :

- Commerce / distribution
- Numérique / digital
- Services aux entreprises
- Logistique / transport

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les titulaires de la certification « Manager du développement commercial à l'international » peuvent exercer leur fonction à des intitulés de poste différents, selon la politique RH et convention sociale de l'entreprise, tels que :

Manager commercial

Ingénieur commercial / Directeur commercial

Ingénieur / Responsable d'affaires

Business developer

Business Partner / Business manager

Responsable (du développement) commercial

Responsable des ventes

Directeur marketing et commercial

Directeur des ventes

Consultant

En premier poste, on retrouve également les certifiés exerçant leurs missions sous les dénominations de poste suivants :

Commercial / technico-commercial

Chargé d'affaires

Product / Partner manager

Gestionnaire d'affaires / Gestionnaire export

Account manager / coordinateur de projet

Key account manager

Account executive / Account inside

Chef de produit

Acheteur

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La profession n'est pas réglementée mais le Manager du développement commercial à l'international tient compte du

cadre réglementaire dans lequel ses activités s'inscrivent :

- Droit commercial,
- Réglementation des douanes,
- Réglementation du commerce électronique,
- Droit des contrats,
- Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD).
- Droit du commerce international,
- Droit international des affaires.

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

Être titulaire d'une licence ou d'une certification de niveau 6 en lien avec la certification.

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

Le jury de délivrance de la certification est composé a minima de 60% de professionnels du secteur, extérieurs à l'école, dont l'un est désigné comme président du jury.

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	7 137 €
Selon la branche	3 000 € – 7 137 €
Prise en charge	Branches concernées
7 137 €	Valeur par défaut · 205 branches
6 500 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP du négoce des matériaux de construction
7 000 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé, CPNEFP de la métallurgie
4 000 €	CPNE désinfection, désinsectisation et dératisation
3 000 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire

Base légale

Date de décision	19/07/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	19/07/2026
Date de dernière délivrance possible	19/07/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	234	0	91 %	70 %
2020	196	0	81 %	76 %
2019	211	0	84 %	64 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP16258

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Mastère Business Développement - École Commerce Alternance PPA
Mastère Ingénierie d'Affaires - École Commerce Alternance (ppa.fr)
Mastère International Business - École Commerce Alternance (ppa.fr)

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37738/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	6
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	3

Régions couvertes	2
Départements couverts	3
Organismes certifiés Qualiopi	3
Sessions	de 09/2024 à 09/2028

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	4 740 €
Coût moyen par dossier	4 740 €
Durée moyenne	63 h
Période	02/2026
France compétences	98 %
Reste à charge titulaire	2 %

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