

Manager marketing et commercial spécialisé en acquisition numérique

RNCP37995 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34593, 34093, 34085
Code(s) ROME	M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	20/09/2023
Date d'échéance	20/09/2026

Certificateur(s)

ROCKET SCHOOL · SIRET : 84953703000025rocket-school.com

Partenaires habilités

10 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 9 à former et organiser l'évaluation et 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ROCKET SCHOOL	84953703000025	Former et organiser l'évaluation
ROCKET SCHOOL	84953703000041	Former et organiser l'évaluation
ROCKET SCHOOL	84953703000058	Former et organiser l'évaluation
ROCKET SCHOOL	84953703000074	Former et organiser l'évaluation
ROCKET SCHOOL	84953703000082	Former et organiser l'évaluation
ROCKET SCHOOL	84953703000090	Former et organiser l'évaluation
ROCKET SCHOOL	84953703000108	Former et organiser l'évaluation
ROCKET SCHOOL	84953703000140	Former et organiser l'évaluation
ROCKET SCHOOL	84953703000157	Former et organiser l'évaluation
ROCKET SCHOOL LILLE	90777913600023	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le manager marketing et commercial spécialisé en acquisition numérique fait partie des nouveaux métiers, liés à la transformation numérique. Il est amené à piloter des équipes mixtes, rassemblant profils commerciaux et marketing, en vue de prospecter, transformer les prospects en client et fidéliser ces derniers. Ce métier se décline en plusieurs intitulés de poste (Growth Hacker, Business Developer, Account Managers...).

ACTIVITÉS VISÉES

- Développer et implémenter une nouvelle offre
- Elaborer et mettre en œuvre des stratégies d'acquisition client
- Structurer et manager une équipe d'acquisition client
- Piloter la relation commerciale, de la prospection à la fidélisation client (optionnel)
- Piloter une stratégie de marketing digital, de l'élaboration au suivi (optionnel)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

C1.1 Conduire et exploiter une analyse stratégique

C1.2 Identifier des opportunités d'affaires

C1.3 Élaborer une nouvelle offre

C1.4 Définir la politique de prix d'une nouvelle offre (structure de prix, niveau de prix)

C1.5 Préparer la stratégie de lancement d'une nouvelle offre

C1.6 Construire le parcours client du produit / service lancé

C1.7 Développer une stratégie de communication de l'offre

C2.1 Construire et outiller un processus d'acquisition clients

C2.2 Piloter et optimiser un processus d'acquisition client

C2.3 Définir le cadre d'une campagne d'acquisition client

C2.4 Conduire une campagne d'acquisition client intégrant des leviers commerciaux et marketing

C2.5 Mesurer la performance d'une campagne d'acquisition client

C3.1 Construire un plan de charge

C3.2 Rédiger une fiche de poste

C3.3 Construire un kit d'accueil

C3.4 Définir l'organisation de l'équipe acquisition client

C3.5 Cadrer et gérer le budget d'une équipe acquisition

C3.6 Mettre en place et gérer des partenariats

C3.7 Structurer une équipe d'acquisition client

C3.8 Manager une équipe d'acquisition client

C3.9 Assurer le suivi individuel et l'évaluation des membres d'une équipe acquisition client

C4.1 Cadrer la campagne de prospection

C4.2 Elaborer et optimiser un scénario de prospection téléphonique

C4.3 Piloter la performance de la campagne de prospection téléphonique

C4.4 Construire la réponse à un appel d'offre ou à une proposition commerciale

C4.5 Conduire une négociation complexe

C4.6 Gérer un portefeuille clients grands comptes

C4.7 Piloter les processus de gestion de la relation client

C5.1 Surveiller, à l'aide d'outils digitaux dédiés, l'activité numérique d'un utilisateur

C5.2 Exploiter les données collectées

C5.3 Conduire une stratégie marketing de contenus

C5.4 Développer la preuve sociale d'une entreprise

C5.5 Conduire une campagne de publicité en ligne

C5.6 Améliorer l'ergonomie et le référencement naturel d'un site internet

C5.7 Construire l'expression de besoin d'un projet d'automatisation de processus

C5.8 Sur la base de l'expression de besoins formalisée, implémenter un scénario d'automatisation de processus

Blocs de compétences

RNCP37995BC01 — Développer et implémenter une nouvelle offre

LISTE DE COMPÉTENCES

C1.1 Conduire et exploiter une analyse stratégique

C1.2 Identifier des opportunités d'affaires

C1.3 Élaborer une nouvelle offre

C1.4 Définir la politique de prix d'une nouvelle offre (structure de prix, niveau de prix)

C1.5 Préparer la stratégie de lancement d'une nouvelle offre

C1.6 Construire le parcours client du produit / service lancé

C1.7 Développer une stratégie de communication de l'offre

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle reconstituée

(Evaluation des compétences C1.1 à C1.4)

Les candidats, réunis en groupe, réalisent un projet collectif de création d'une entreprise (dit « changemaker project »).

Conditions de réalisation :

- Epreuve collective, notation individuelle
- Dossier écrit et restitution orale
- Restitution orale en centre
- Etude de cas

(Evaluation des compétences C1.5 à C1.7)

Les candidats, regroupés en binômes, travaillent sur un cas de déploiement d'une nouvelle offre dans une entreprise se développant à l'international

Conditions de réalisation :

- Epreuve collective, notation individuelle
- Dossier écrit

RNCP37995BC02 — Élaborer et mettre en œuvre des stratégies d'acquisition clients

LISTE DE COMPÉTENCES

C2.1 Construire et outiller un processus d'acquisition clients

C2.2 Piloter et optimiser un processus d'acquisition client

C2.3 Définir le cadre d'une campagne d'acquisition client

C2.4 Conduire une campagne d'acquisition client intégrant des leviers commerciaux et marketing

C2.5 Mesurer la performance d'une campagne d'acquisition client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle

(Evaluation des compétences C2.1 à C2.2)

Les candidats, de manière individuelle, élabore un dossier sur le cas d'une entreprise réelle ou fictive.

Conditions de réalisation :

? Epreuve individuelle

? Dossier écrit

- Mise en situation professionnelle

(Evaluation des compétences C2.3 à C2.5)

Les candidats, de manière individuelle, élabore un dossier sur le cas d'une entreprise réelle ou fictive.

Conditions de réalisation :

? Epreuve individuelle

? Dossier écrit

RNCP37995BC03 — Structurer et manager une équipe d'acquisition client

LISTE DE COMPÉTENCES

C3.1 Construire un plan de charge

C3.2 Rédiger une fiche de poste

C3.3 Construire un kit d'accueil

C3.4 Définir l'organisation de l'équipe acquisition client

C3.5 Cadrer et gérer le budget d'une équipe acquisition

C3.6 Mettre en place et gérer des partenariats

C3.7 Structurer une équipe d'acquisition client

C3.8 Animer une équipe d'acquisition client

C3.9 Assurer le suivi individuel et l'évaluation des membres d'une équipe acquisition client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etude de cas

(Evaluation des compétences C3.1 à C3.3)

Les candidats, de manière individuelle, travaillent sur un cas de recrutement et d'intégration d'une nouvelle personne.

Conditions de réalisation :

? Epreuve individuelle

? Dossier écrit

- Etude de cas

(Evaluation des compétences C3.4 à C3.5)

Les candidats, de manière individuelle, travaillent sur un cas de structuration d'une équipe d'acquisition client.

Conditions de réalisation :

? Epreuve individuelle

? Dossier écrit

- Mise en situation professionnelle reconstituée

(Evaluation de la compétence C3.6)

Les candidats, réunis en groupe, mettent en place et animent un partenariat entre Rocket School et une structure externe.

Conditions de réalisation :

? Epreuve collective, notation individuelle

? Dossier écrit

- Mise en situation professionnelle reconstituée

(Evaluation des compétences C3.7 à C3.9)

Les candidats sont évalués, de manière individuelle, au travers de simulations de situations de travail (= serious game)

Conditions de réalisation :

? Epreuve individuelle

? Evaluation sur une plateforme de serious game

RNCP37995BC04 — Piloter la relation commerciale, de la prospection à la fidélisation client

LISTE DE COMPÉTENCES

C4.1 Cadrer la campagne de prospection

C4.2 Elaborer et optimiser un scénario de prospection téléphonique

C4.3 Piloter la performance de la campagne de prospection téléphonique

C4.4 Construire la réponse à un appel d'offre ou à une proposition commerciale

C4.5 Conduire une négociation complexe

C4.6 Gérer un portefeuille clients grands comptes

C4.7 Piloter les processus de gestion de la relation client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle reconstituée

(Evaluation des compétences C4.1 à C4.7)

Les candidats sont évalués, de manière individuelle, sur la construction d'un dossier bilan faisant état des moyens de mise en œuvre des différentes compétences du bloc et du niveau de maîtrise des candidats sur celles-ci.

Conditions de réalisation :

- Epreuve individuelle
- Dossier bilan écrit et restitution orale
- Restitution orale en centre

RNCP37995BC05 — Piloter une stratégie de marketing digital, de l'élaboration au suivi

LISTE DE COMPÉTENCES

C5.1 Surveiller, à l'aide d'outils digitaux dédiés, l'activité numérique d'un utilisateur

C5.2 Exploiter les données collectées

C5.3 Conduire une stratégie marketing de contenus

C5.4 Développer la preuve sociale d'une entreprise

C5.5 Conduire une campagne de publicité en ligne

C5.6 Améliorer l'ergonomie et le référencement naturel d'un site internet

C5.7 Construire l'expression de besoin d'un projet d'automatisation de processus

C5.8 Sur la base de l'expression de besoins formalisée, implémenter un scénario d'automatisation de processus

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle reconstituée

(Evaluation des compétences C5.1 à C5.8)

Les candidats sont évalués, de manière individuelle, sur la construction d'un dossier bilan faisant état des moyens de mise en œuvre des différentes compétences du bloc et du niveau de maîtrise des candidats sur celles-ci.

Conditions de réalisation :

- Epreuve individuelle
- Dossier bilan écrit et restitution orale
- Restitution orale en centre

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le manager en acquisition numérique peut aussi bien travailler au sein de petites entreprises, notamment dans des startups ou également en tant qu'entrepreneur, que dans de grands groupes nationaux ou internationaux. Il travaille plus généralement dans des entreprises du secteur du numérique (ESN, éditeurs de logiciel, cabinets de conseil, etc.) ayant une activité B to B (clientèle d'entreprise).

Ses missions varient selon le type d'organisation dans laquelle il intervient mais également de son intervention dans le cycle de vente de l'entreprise qui se structure en trois parties : prospection, négociation et enfin gestion client.

Ainsi, le manager en acquisition numérique doit être capable de prendre en main rapidement l'environnement dans lequel il évolue, tant sur l'implantation de l'entreprise (atouts économiques, concurrence, etc.) que sur les segments de marché sur lesquels elle est présente et les produits et/ou services proposés.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le manager marketing et commercial spécialisé en acquisition numérique est amené à piloter des équipes mixtes, rassemblant profils commerciaux et marketing, en vue de prospecter, transformer les prospects en client et fidéliser ces derniers. Ce métier se décline en plusieurs intitulés de poste, tels que :

- Growth Hacker
- Head of Sales
- Business Developer
- Account Manager
- Account executive
- Customer Success Manager (CSM)

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'activité de manager marketing et commercial spécialisé en acquisition numérique n'est pas réglementée, mais suppose de respecter la législation inhérente à la sécurisation des données.

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)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

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

Le jury est composé :

- De 3 professionnels en activité, externes à Rocket School et spécialistes des métiers de l'acquisition dans le numérique, justifiant d'au moins trois ans d'expérience. L'un d'eux est nommé président du jury.
- Du responsable pédagogique de Rocket School,
- De la responsable des partenariats de Rocket School.

La composition du jury se fait, autant que faire se peut, dans le respect des règles suivantes :

- La parité hommes / femmes est visée
- L'équilibre employeurs / salariés est surveillé

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	7 000 € – 10 622 €
Prise en charge	Branches concernées
10 065 €	Valeur par défaut · 175 branches
10 622 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE Travail Temporaire, CPNE de la branche de la Distribution Directe, CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé, CPNEF de la Branche des organismes de formation
7 010 €	CPNE des MFR, CPNE des Vins et Spiritueux, CPNE des centres de gestion agréés et habilités agricoles, CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes, CPNEFP des entreprises d'expédition et d'exportation de fruits et légumes
8 500 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances, CPNFPE des sociétés d'assurances
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
8 696 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP des jardinerie et graineteries
7 700 €	CPNE Banque, CPNEFP Sports Loisirs
10 100 €	CNPE des sociétés financières
10 000 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
9 992 €	CPNEFP Mutualité
9 800 €	CPNEF de l'audiovisuel
9 231 €	CPNEFP Commerce à distance
9 000 €	CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire

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
8 387 €	CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire
8 242 €	CPNEF de la Publicité
7 882 €	CPNEF de la presse et des agences de presse
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	20/09/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	20/09/2026
Date de dernière délivrance possible	20/09/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	9	0	100 %	—
2021	8	0	100 %	100 %

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37995/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	51
Parcours menés à terme	48
Taux d'achèvement	94 %
Période	10/2024 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	52
Montant total engagé	102 400 €
Coût moyen par dossier	1 969 €
Durée moyenne	24 h
Période	10/2024 – 06/2026
France compétences	94 %

Reste à charge titulaire	4 %
France Travail	2 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
Entreprise	0 %

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