

Responsable du développement des affaires

RNCP38602 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312n, 312p, 312t
Formacode(s)	34085, 34561, 34582
Code(s) ROME	D1402, D1407, H1102, M1704, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	09/02/2024
Date d'échéance	09/02/2029

Certificateur(s)

ASSOCIATION SUP DE VINCI (CFA LEONARD DE VINCI) · SIRET : 40955435900037

Partenaires habilités

47 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 47 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACTUAL DIGITAL OUEST	8933394400040	Former et organiser l'évaluation
ASCENCIA BUSINESS SCHOOL	5012314190042	Former et organiser l'évaluation
ASS CTRE FORMAT TECH AGRICOLE PROMOTION	7777084050017	Former et organiser l'évaluation
ASS DE GESTION DU CFA REGIONAL DES HAUTS DE FRANCE JEAN BOSCO	5001380290037	Former et organiser l'évaluation
ASS ECOLE TECHNIQUE LA CHATAIGNERAIE	7757008420013	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DE FORMATION PROFESSIONNELLE DE L'INDUSTRIE DE LA LOIRE DE LA DROME ET DE L'ARDECHE	8847931910013	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION ECEMA - ECOLE EUROPEENNE DE MANAGEMENT EN ALTERNANCE	5383516690030	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION O.R.T.	7756881040063	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION POUR LA PROMOTION DE L'APPRENTISSAGE DE L'ENSEIGNEMENT CATHOLIQUE TECHNOLOGIQUE PROFESSIONNEL ET AGRICOLE E	4853882010041	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION SCOLAIRE LA FAVORITE	7798833470014	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 47 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp38602-responsable-du-developpement-des-affaires/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le responsable du développement des affaires contribue à la performance commerciale en définissant un plan en lien avec les objectifs fixés par la direction générale, en pilotant sa mise en œuvre, effectuée en collaboration avec les équipes marketing, et en mesurant ainsi que contrôlant le résultat des actions menées.

Il a en charge un périmètre en responsabilité dont il doit développer le potentiel d'affaires, il peut être responsable du développement d'un secteur géographique, d'un portefeuille de comptes et en particulier de grands comptes, d'une agence commerciale.

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse stratégique du périmètre en responsabilité

Déclinaison de la stratégie commerciale de son entreprise sur son périmètre en responsabilité

Elaboration du plan d'action commerciale omnicanal et digital de son périmètre en responsabilité

Participation à la conception du parcours client

Détection d'opportunités commerciales

Gestion du portefeuille client

Définition d'une stratégie d'approche

Construction d'argumentation commerciale

Sécurisation de l'accord commercial

Analyse de la data commerciale

Mise en place une démarche d'amélioration continue de la qualité et de la performance

Coordination des acteurs de la relation client

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Développer un dispositif de veille basé sur un process structuré et des sources d'information cohérentes avec les objectifs visés, en vue d'identifier les opportunités de développement et de mesurer les menaces/ risques de perte de marché

Etudier les opportunités et menaces, aux niveaux interne et externe, via un outil d'analyse stratégique, pour définir l'attractivité du marché potentiel ainsi que la compétitivité de l'entreprise/ de la marque

Décliner la stratégie commerciale de l'entreprise à l'échelle du périmètre en responsabilité, en ciblant ses clients, en considérant les axes de croissance définis par la direction générale ainsi que par la dimension RSE, afin de définir les objectifs de développement

Définir le Plan d'Action Commerciale (PAC), à l'aide de méthodes commerciales et marketing, afin de piloter la performance commerciale

Contribuer à l'élaboration du parcours client, en intégrant les principaux critères de choix des clients du secteur BtoB, et en le rendant accessible, dans une visée de satisfaction client ainsi qu'une démarche RSE

Sélectionner les opportunités commerciales conformes à la stratégie commerciale, via le déploiement d'un plan de prospection omnicanal et la réponse aux appels d'offres, dans le respect de la réglementation en vigueur,

Créer de la valeur à partir de contrats déjà conclus, en personnalisant la relation commerciale, via une approche commerciale active et des techniques de marketing digital, dans l'optique de rentabiliser l'investissement commercial et générer une image positive

Concevoir et organiser des procédures relation client, en intégrant les exigences de sécurité numérique, afin de consolider les pratiques et prévenir les litiges

Organiser l'activité commerciale, en affectant le bon volume temps / budget pour optimiser l'utilisation des ressources

Optimiser le suivi des prospects et clients, en mobilisant les ressources technologiques pertinentes (CRM , IA, marketing et sales automation , ...), afin d'augmenter la rentabilité des actions

Mener une recherche d'informations, de façon multicanale, pour identifier les risques et les opportunités de la future négociation

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

Décliner une argumentation collaborative, par le biais de techniques de négociation, dans le but de parvenir à un accord satisfaisant les intérêts des deux parties

Finaliser l'accord, en traitant les objections et ajustant la proposition commerciale, en vue d'un accord gagnant-gagnant

Construire une proposition commerciale adaptée, dans une mise en forme attractive, accessible et différenciante, en

mobilisant les ressources nécessaires en interne, pour emporter l'accord commercial
 Piloter la conception de la solution et sa mise à disposition au client, pour garantir la conformité de la solution fournie, au regard de la solution vendue et dans le respect des clauses contractuelles
 Collecter la data commerciale, via des indicateurs de performance, en vue de générer de la donnée exploitable quantitativement et qualitativement
 Exploiter la donnée, en élaborant des tableaux de bord, en vue d'identifier les leviers de performance et de qualité
 Corriger les anomalies et identifier les actions possibles permettant de satisfaire davantage les clients
 Consolider les bonnes pratiques, en formalisant des savoir-faire et méthodes, pour garantir des avantages concurrentiels décisifs sur son périmètre en responsabilité
 Mobiliser les compétences individuelles et collectives des acteurs internes, en mode projet et via une démarche inclusive, dans le but de garantir le respect des accords commerciaux
 Animer un réseau de partenaires, en mettant en place une organisation collaborative, afin de développer l'activité

Blocs de compétences

RNCP38602BC01 — Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité

LISTE DE COMPÉTENCES

Développer un dispositif de veille basé sur un process structuré et des sources d'information cohérentes avec les objectifs visés, en vue d'identifier les opportunités de développement et de mesurer les menaces/ risques de perte de marché
 Etudier les opportunités et menaces, aux niveaux interne et externe, via un outil d'analyse stratégique, pour définir l'attractivité du marché potentiel ainsi que la compétitivité de l'entreprise/ de la marque
 Décliner la stratégie commerciale de l'entreprise à l'échelle du périmètre en responsabilité, en ciblant ses clients, en considérant les axes de croissance définis par la direction générale ainsi que par la dimension RSE, afin de définir les objectifs de développement
 Définir le Plan d'Action Commerciale (PAC), à l'aide de méthodes commerciales et marketing, afin de piloter la performance commerciale
 Contribuer à l'élaboration du parcours client, en intégrant les principaux critères de choix des clients du secteur BtoB, et en le rendant accessible, dans une visée de satisfaction client ainsi qu'une démarche RSE

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée scénarisée
 Restitution écrite

RNCP38602BC02 — Développer un portefeuille clients BtoB

LISTE DE COMPÉTENCES

Sélectionner les opportunités commerciales conformes à la stratégie commerciale, via le déploiement d'un plan de prospection omnicanal et la réponse aux appels d'offres, dans le respect de la réglementation en vigueur,
 Créer de la valeur à partir de contrats déjà conclus, en personnalisant la relation commerciale, via une approche commerciale active et des techniques de marketing digital, dans l'optique de rentabiliser l'investissement commercial et générer une image positive
 Concevoir et organiser des procédures relation client, en intégrant les exigences de sécurité numérique, afin de consolider les pratiques et prévenir les litiges
 Organiser l'activité commerciale, en affectant le bon volume temps / budget pour optimiser l'utilisation des ressources
 Optimiser le suivi des prospects et clients, en mobilisant les ressources technologiques pertinentes (CRM , IA, marketing et sales automation , ...), afin d'augmenter la rentabilité des actions

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée scénarisée
 Restitution écrite

RNCP38602BC03 — Négocier des accords contractuels complexes

LISTE DE COMPÉTENCES

Mener une recherche d'informations, de façon multicanale, pour identifier les risques et les opportunités de la future négociation
 Élaborer une stratégie d'approche et de découverte, pour obtenir les informations nécessaires à l'élaboration d'une

offre personnalisée répondant aux besoins du client et aux enjeux de la négociation

Décliner une argumentation collaborative, par le biais de techniques de négociation, dans le but de parvenir à un accord satisfaisant les intérêts des deux parties

Finaliser l'accord, en traitant les objections et ajustant la proposition commerciale, en vue d'un accord gagnant-gagnant

Construire une proposition commerciale adaptée, dans une mise en forme attractive, accessible et différenciante, en mobilisant les ressources nécessaires en interne, pour emporter l'accord commercial

Piloter la conception de la solution et sa mise à disposition au client, pour garantir la conformité de la solution fournie, au regard de la solution vendue et dans le respect des clauses contractuelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée

Restitution écrite - Soutenance orale

RNCP38602BC04 — Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Collecter la data commerciale, via des indicateurs de performance, en vue de générer de la donnée exploitable quantitativement et qualitativement

Exploiter la donnée, en élaborant des tableaux de bord, en vue d'identifier les leviers de performance et de qualité

Corriger les anomalies et identifier les actions possibles permettant de satisfaire davantage les clients

Consolider les bonnes pratiques, en formalisant des savoir-faire et méthodes, pour garantir des avantages concurrentiels décisifs sur son périmètre en responsabilité

Mobiliser les compétences individuelles et collectives des acteurs internes, en mode projet et via une démarche inclusive, dans le but de garantir le respect des accords commerciaux

Animer un réseau de partenaires, en mettant en place une organisation collaborative, afin de développer l'activité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique - Restitution écrite

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le responsable du développement des affaires exerce dans toutes les entreprises commercialisant des produits ou services, quels que soient leur taille ou secteur d'activité.

Il exerce dans des entreprises de toute taille, de la TPE à la grande entreprise en passant par la PME.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable compte secteur (RCS) ou géographique

Responsable compte clés ou grands comptes (KAM Key Account Manager)

Responsable technico-commercial

Responsable de clientèle

Responsable de la relation client

Business developer

Ingénieur commercial

Chef de secteur

Chef de marché – responsable de marché

Chargé d'affaires

Attaché commercial

Technico-commercial secteur

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Les emplois-types ciblés ne sont pas réglementés en eux-mêmes mais il convient de tenir compte du références légales et réglementaires dans lesquelles les activités s'inscrivent, notamment par rapport aux cadres suivants :

Volet juridique de la politique commerciale de l'entreprise

Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD)

Droit commercial et réglementation sur la commande publique

Droit 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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un diplôme, titre professionnel ou certification professionnelle de niveau 5
ou être titulaire d'un diplôme, titre professionnel ou certification professionnelle de niveau 4, avec au moins 2 années d'expérience professionnelle dans le champ visé
par la certification

Une dérogation peut être accordée par le jury de sélection qui aura à statuer sur le non-respect d'un des critères prérequis

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

Le jury est composé de 3 membres minimum dont 2 professionnels externes

COMPOSITION DU JURY — VAE

Conformément au décret n°2019-111 du 31 octobre 2019 relatif à la mise en œuvre de la validation des acquis de l'expérience?(article?R335-8) du?Code de l'Education), le jury de certification pour l'obtention par voie de VAE est à minima constitué comme suit?:

1 membre de l'organisme certificateur,

2 professionnels exerçant la fonction ou expert dans les emplois visés.

Le jury VAE prévoit une présence systématique d'au moins 2 professionnels représentant au moins 25% des membres 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	7 827 €
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 €	CPNE 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	09/02/2024
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	09/02/2029
Date de dernière délivrance possible	09/02/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	195	3	99 %	—
2021	228	2	100 %	87 %
2020	200	2	96 %	80 %
2019	170	0	97 %	76 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34164

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34164, RNCP34184, RNCP34399, RNCP34465, RNCP35754, RNCP36295, RNCP36374, RNCP36395, RNCP36610

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.isme.fr/formations/bachelor-business-developer/>

<https://www.aforem.fr/formations/charge-de-developpement-commercial-grands-comptes/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38602/>

Où se former

Formations référencées	2
Organismes	2
Régions couvertes	2
Prix indicatif	4 500 € – 5 000 €
Durée	420 – 600 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	23
Organismes gestionnaires (CFA)	15
Organismes formateurs	22
Régions couvertes	10
Départements couverts	17
Organismes certifiés Qualiopi	21
Sessions	de 09/2025 à 10/2028

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	7
Parcours menés à terme	7
Taux d'achèvement	100 %
Période	01/2026 – 07/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	9
Montant total engagé	37 728 €
Coût moyen par dossier	4 192 €
Durée moyenne	420 h
Période	12/2025 – 03/2026
France compétences	73 %
Entreprise	17 %
France Travail	9 %
Reste à charge titulaire	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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