

CQP animateur du développement commercial de la PME/PMI par l'international

RNCP39368 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312, 312n, 312p
Formacode(s)	34254, 32094
Code(s) ROME	M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3109 — Métallurgie
Date d'enregistrement	19/07/2024
Date d'échéance	19/07/2028

Certificateur(s)

UNION DES INDUSTRIES ET DES METIERS DE LA METALLURGIE (UIMM) · SIRET : 78471719100018

Commission Paritaire Nationale de l'Emploi de la Métallurgie

<https://www.observatoire-metallurgie.fr>

Partenaires habilités

114 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 113 à former et organiser l'évaluation et 1 à organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
3D INGENIERIE SYSTEMES	79799848100015	Former et organiser l'évaluation
3D INGENIERIE SYSTEMES	79799848100031	Former et organiser l'évaluation
3D INGENIERIE SYSTEMES	79799848100056	Former et organiser l'évaluation
AFPA ENTREPRISES	82409268800210	Former et organiser l'évaluation
AFPI BOURGOGNE 21 71	77821328000044	Former et organiser l'évaluation
AFPI CENTRE VAL DE LOIRE	77518765100069	Former et organiser l'évaluation
AFPI CENTRE VAL DE LOIRE	77518765100077	Former et organiser l'évaluation
AFPI CENTRE VAL DE LOIRE	77518765100085	Former et organiser l'évaluation
AFPI CENTRE VAL DE LOIRE	77518765100093	Former et organiser l'évaluation
AFPI CENTRE VAL DE LOIRE	77518765100101	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 114 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp39368-cqp-animateur-du-developpement-commercial-de-la-pme-pmi-par-l-international/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'animateur du développement commercial de la PME-PMI par l'international gère un projet de développement import/export, il participe au maintien et au développement des ventes/achats de l'entreprise sur un pays étranger donné et identifié, il met également en place des outils utiles au développement et au suivi du projet de développement import/export de l'entreprise.

Il gère un projet de développement import/export dans l'entité internationale dont il est le point de contact.

Pour ce faire, il accompagne et coordonne des projets de développement de produits (réalisation d'étude de marché, conception produit, conception des outils de commercialisation...) et des modes de distribution ainsi que la stratégie commerciale adaptés au contexte des implantations locales existantes ou en création.

Il assure un suivi des activités marketing et commerciale locales et une assistance appropriée à son/ses entité(s) sur les problématiques produits et animation commerciale en lien avec le projet.

Il réalise une veille sur les pratiques et innovations de marché et contribue à la réalisation d'études et analyses stratégiques.

ACTIVITÉS VISÉES

- Le cadrage de projet

La finalité de cette activité vise à réaliser la traduction d'un projet en objectifs opérationnels, à structurer et à planifier tout ou partie des activités proposées.

- Le développement commercial par l'international

La finalité de cette activité vise à assurer le suivi d'activité de développement à l'étranger en présentant et en assurant la promotion d'une organisation ou d'un produit dans le but de développer des marchés (achats/ventes) à l'international.

- Le maintien et la pérennisation d'une activité commerciale

La finalité de cette activité vise à assurer le maintien des relations avec les clients/fournisseurs de l'entreprise et d'assurer une veille stratégique et commerciale en analysant les contraintes et les opportunités pour identifier les marchés à risque et à potentiel.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Traduire une demande en objectifs opérationnels

Cette compétence vise à analyser méthodiquement la demande du client en exploitant les différentes sources d'information, en considérant l'objectif du projet dans sa globalité, en appréhendant les limites et la faisabilité du projet, en prenant en compte l'impact organisationnel et humain et en transcrivant les exigences du client.

2. Structurer et planifier tout ou partie des activités liées à un projet

Cette compétence vise à proposer et à commenter de manière pertinente un calendrier prévisionnel ainsi qu'un état d'engagement prévisionnel des activités liées au projet. Des indicateurs de suivi pour chaque activité sont proposés et justifiés.

3. Assurer le suivi de l'activité de développement à l'international

Cette compétence vise à collecter auprès de l'équipe projet les informations utiles au suivi du développement à l'international (remontées de données par le système d'information de l'entreprise, réunions régulières avec l'équipe projet). Le suivi de l'activité de développement à l'international est assuré, les données commerciales et financières sont consignées, les risques liés à l'activité sont pris en compte, les écarts sont analysés et donnent lieu à des propositions d'adaptation du projet ou de sa conduite. Les informations provenant des commerciaux sont analysées, traitées, validées et diffusées.

Les échanges avec les équipes se font en français et en anglais ou tout autre langue étrangère en accord avec le projet.

4. Présenter et assurer la promotion d'une organisation ou d'un produit

Cette compétence vise à décrire l'entreprise (activité, localisation, stratégie, ...) ou le produit (utilité, caractéristiques, valeur ajoutée, prix, ...) en français et en anglais ou tout autre langue étrangère en accord avec le projet. Un argumentaire de promotion est élaboré, structuré et formalisé pour une communication optimale au client/fournisseur dans un objectif d'engagement d'une relation commerciale multiculturelle.

5. Développer des marchés étranger (achats/ventes)

Cette compétence vise à identifier et recenser les clients, les prospects, les fournisseurs dans la base de données prévue à cet effet. Les achats /ventes se réalisent avec les clients fournisseurs étrangers, ils se font en français et en anglais ou tout autre langue étrangère en accord avec le projet.

La proposition commerciale élaborée est adaptée au besoin du client et prend en compte les règles et procédures en vigueur dans l'entreprise, dans le pays d'expédition et de destination.

6. Maintenir les relations avec les clients/fournisseurs de l'entreprise

Cette compétence vise à analyser et à capitaliser les retours clients et fournisseurs. Les données sont capitalisées dans l'outil de gestion informatisée et les problématiques sont cernées et traitées sous forme de plan d'action. Les solutions d'amélioration sont proposées et peuvent porter sur la qualité, les délais, la communication, les tarifs.

7. Assurer une veille stratégique et commerciale

Cette compétence vise à réaliser les recherches selon une méthodologie de triangulation de 3 sources d'information donnant la même information : pertinence, véracité et concordance.

La veille peut porter sur la réglementation commerciale spécifique aux zones géographiques ciblées, à l'évolution de l'activité, la recherche de nouveaux acteurs sur le marché, les pratiques tarifaires, les évolutions technologiques, les différences interculturelles, les coutumes et pratiques spécifiques, le contexte géopolitique, ...

Blocs de compétences

RNCP39368BC01 — Cadrage de projet

LISTE DE COMPÉTENCES

- Traduire une demande en objectifs opérationnels
- Structurer et planifier tout ou partie des activités liées à un projet

MODALITÉS D'ÉVALUATION

ÉVALUATION EN SITUATION PROFESSIONNELLE RÉELLE : L'évaluation des compétences professionnelles s'effectue dans le cadre d'activités professionnelles réelles réalisées en entreprise ou en centre de formation habilité, ou tout autre lieu adapté. Celle-ci s'appuie sur :

1. une observation en situation de travail.
2. des questionnements avec apport d'éléments de preuve sur les activités professionnelles réalisées en entreprise par le candidat.

ET/OU PRÉSENTATION DES PROJETS OU ACTIVITÉS RÉALISÉS EN MILIEU PROFESSIONNEL : Le candidat transmet un rapport à l'UIMM territoriale centre de certification, dans les délais et conditions préalablement fixés, afin de montrer que les compétences professionnelles à évaluer selon cette modalité ont bien été mises en œuvre en entreprise à l'occasion d'un ou plusieurs projets ou activités. La présentation de ces projets ou activités devant une commission d'évaluation permettra au candidat de démontrer que les exigences du référentiel de certification sont satisfaites.

ET AVIS DE L'ENTREPRISE : L'entreprise (tuteur, responsable hiérarchique ou fonctionnel...) donne un avis au regard du référentiel d'activité.

RNCP39368BC02 — Développement commercial par l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

- Assurer le suivi de l'activité de développement à l'étranger
- Présenter et assurer la promotion d'une organisation ou d'un produit
- Développer des marchés étrangers (achats/ventes)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

ÉVALUATION EN SITUATION PROFESSIONNELLE RÉELLE : L'évaluation des compétences professionnelles s'effectue dans le cadre d'activités professionnelles réelles réalisées en entreprise ou en centre de formation habilité, ou tout autre lieu adapté. Celle-ci s'appuie sur :

1. une observation en situation de travail.
2. des questionnements avec apport d'éléments de preuve sur les activités professionnelles réalisées en entreprise par le candidat.

ET/OU PRÉSENTATION DES PROJETS OU ACTIVITÉS RÉALISÉS EN MILIEU PROFESSIONNEL : Le candidat transmet un rapport à l'UIMM territoriale centre de certification, dans les délais et conditions préalablement fixés, afin de montrer que les compétences professionnelles à évaluer selon cette modalité ont bien été mises en œuvre en entreprise à l'occasion d'un ou plusieurs projets ou activités. La présentation de ces projets ou activités devant une commission d'évaluation permettra au candidat de démontrer que les exigences du référentiel de certification sont satisfaites.

ET AVIS DE L'ENTREPRISE : L'entreprise (tuteur, responsable hiérarchique ou fonctionnel...) donne un avis au regard du référentiel d'activité.

RNCP39368BC03 — Maintien et pérennisation d'une activité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Maintenir les relations avec les clients/fournisseurs de l'entreprise
- Assurer une veille stratégique et commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

ÉVALUATION EN SITUATION PROFESSIONNELLE RÉELLE : L'évaluation des compétences professionnelles s'effectue dans le cadre d'activités professionnelles réelles réalisées en entreprise ou en centre de formation habilité, ou tout autre lieu adapté. Celle-ci s'appuie sur :

1. une observation en situation de travail.
2. des questionnements avec apport d'éléments de preuve sur les activités professionnelles réalisées en entreprise par le candidat.

ET/OU PRÉSENTATION DES PROJETS OU ACTIVITÉS RÉALISÉS EN MILIEU PROFESSIONNEL : Le candidat transmet un rapport à l'UIMM territoriale centre de certification, dans les délais et conditions préalablement fixés, afin de montrer que les compétences professionnelles à évaluer selon cette modalité ont bien été mises en œuvre en entreprise à l'occasion d'un ou plusieurs projets ou activités. La présentation de ces projets ou activités devant une commission d'évaluation permettra au candidat de démontrer que les exigences du référentiel de certification sont satisfaites.

ET AVIS DE L'ENTREPRISE : L'entreprise (tuteur, responsable hiérarchique ou fonctionnel...) donne un avis au regard du référentiel d'activité.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'animateur du développement commercial de la PME/PMI par l'international exerce une partie de son activité au sein de l'entreprise, il peut être amené à se déplacer dans un pays étranger. Implicitement, il doit s'exprimer dans plusieurs langues étrangères en complément de l'anglais, indispensable dans l'exercice de ses missions.

L'animateur du développement commercial de la PME/PMI par l'international exerce son activité sous la responsabilité du chef d'entreprise, du directeur commercial / des achats, ou du directeur import / export. Il est amené à mobiliser les compétences techniques de tous les services (production, marketing, financier...) de l'entreprise pour participer au projet de développement de l'entreprise sur un pays étranger donné.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Assistant responsable de zone
- Administration de ventes export
- Commercial junior
- Assistant chef de zone
- Adjoint responsable import/export
- Adjoint cadre direction internationale
- Assistant responsable logistique

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Il n'y a pas de réglementation particulière pour exercer les activités visées par la certification.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agréés 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 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

L'accès à la formation se fait après un positionnement du candidat sur les compétences du référentiel ou en ayant validé une certification professionnelle de niveau à minima n-1 du cadre national des certifications professionnelles soit après une expérience professionnelle.

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

Le jury paritaire de délibération est constitué :

D'une délégation patronale composée au maximum de cinq membres qualifiés relevant de la branche de la métallurgie.

D'une délégation syndicale, pour celle-ci chaque organisation syndicale représentative de salariés au niveau national dans la branche désigne un ou plusieurs représentants qualifiés.

En revanche, seul un représentant par organisation syndicale siège dans le jury avec droit de vote.

Les organisations syndicales peuvent envoyer, pour chaque jury, alternativement l'un ou l'autre de leurs représentants désignés.

Le tuteur du candidat, un représentant des organismes de formation habilités ainsi que les membres de la commission d'évaluation, peuvent être également invités au jury paritaire de délibération pour consultation mais ne peuvent pas prendre part à la décision de ce jury.

Le jury paritaire de délibération est présidé par un représentant désigné par l'UIMM territoriale centre de certification qui a en charge l'organisation des actions d'évaluation.

Conformément à l'accord du 8 novembre 2019, le jury paritaire de délibération transmet au Groupe Technique paritaire « Certifications » l'ensemble des informations relatives au processus d'attribution comprenant sa composition, sa délibération, ainsi que tout document utile à son suivi.

Cette transmission vise à permettre, au Groupe Technique Paritaire « Certifications », de s'assurer de la conformité du processus d'attribution au dispositif de certification de branche.

Base légale

Date de décision	19/07/2024
Durée de l'enregistrement	4 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	19/07/2028
Date de dernière délivrance possible	19/07/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
-------	-----------	----------	------------------	--------------

2022	18	0	100 %	—
2021	15	0	100 %	—

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39368/>

Où se former

Formations référencées	3
Organismes	1
Régions couvertes	2
Prix indicatif	1 587 € – 2 646 €
Durée	21 h

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	35
Parcours menés à terme	34
Taux d'achèvement	97 %
Période	05/2025 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	37
Montant total engagé	56 998 €
Coût moyen par dossier	1 540 €
Durée moyenne	15 h
Période	04/2025 – 09/2026
France compétences	95 %
Reste à charge titulaire	5 %

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