

Business developer en hautes technologies

RNCP40607 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	326w
Formacode(s)	34572, 34590, 34581
Code(s) ROME	D1402, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	30/04/2025
Date d'échéance	30/04/2030

Certificateur(s)

EURIDIS MANAGEMENT · SIRET : 41014119600197

Partenaires habilités

21 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 21 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ECOLES BILLIERES	71080129100083	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600106	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600130	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600148	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600171	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600189	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600197	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600205	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600213	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600221	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 21 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp40607-business-developer-en-hautes-technologies/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le métier de commercial a énormément évolué ces dernières années en même temps que le marché avec l'apparition et l'explosion des nouvelles technologies telles que l'IA, l'internet des objets, l'industrie connectée.... La concurrence exacerbée (avec la présence de nombreux acteurs) ainsi que la quête de valeur de la part des clients (qui va au-delà du simple produit/service) sont les moteurs de cette évolution. Le nombre d'offres d'emploi de profils commerciaux a bondi ces dernières années, rendant le métier de business developer en hautes technologies de plus en plus plébiscité par de nombreuses entreprises. La fonction commerciale est indispensable à l'ensemble des

entreprises quelle que soit la taille ou le secteur d'activité. La double compétence commerciale + technique offre un réel avantage à cette fonction par rapport à des commerciaux dits "traditionnels". Savoir identifier, négocier et finaliser des opérations de vente complexe sont des savoir-faire très recherchés chez les commerciaux d'aujourd'hui évoluant en BtoB. Le business developer en Hautes Technologies effectue des missions de vente complexe, dite de vente/conseil, en B-to-B, sur des produits ou services à forte valeur ajoutée. Il se doit de maîtriser le cycle de vente dans son intégralité, de la prospection au suivi d'affaires finalisées, en passant par l'ensemble des étapes nécessaires à la fois à bonne compréhension des enjeux de son activité et de celle du client, et à la réalisation de son objectif premier : la vente.

Cela permet de répondre à une pénurie de profils. Le métier de business developer fait par conséquent partie des métiers les plus prisés en termes de recrutement ce qui impacte le niveau de rémunération devenue de plus en plus attractive. Ce sont ces éléments qui nous ont amenés à former un profil spécifique de commerciaux 2.0 sur un marché en tension pour répondre à des besoins des entreprises toujours croissants tout en offrant à nos apprenants la possibilité d'apprendre un métier passionnant et d'intégrer une activité dynamique, dans des secteurs générateurs d'emplois.

Plus concrètement, les principales activités professionnelles exercées dans le contexte des hautes technologies par le business developer sont liées aux différentes étapes du cycle de vente et de façon transversale.

ACTIVITÉS VISÉES

- Analyse du secteur des hautes technologies et de l'écosystème des entreprises IT
- Analyse de la performance comptable et financière nécessaire au pilotage de l'organisation
- Réalisation d'une veille technologique sur les évolutions du secteur de l'IT
- Conception d'un plan d'actions commerciales BtoB en cohérence avec la politique commerciale de l'entreprise
- Elaboration d'une stratégie de social selling dédiée

aux entreprises des hautes technologies

- Elaboration d'une stratégie de prospection BtoB tenant compte des nouveaux outils digitaux
- Mise en oeuvre d'un plan de prospection BtoB
- Préparation d'un entretien de vente réussi en tenant compte d'éventuelles situations de handicap
- Conduite et conclusion d'un entretien de vente dans le secteur IT
- Formalisation et suivi post-entretien client dans le secteur IT
- Elaboration d'une proposition détaillée spécifique au secteur des hautes technologies
- Elaboration de la stratégie de négociation en lien avec la stratégie commerciale de l'entreprise
- Closing de deal et suivi de projet dans le secteur des hautes technologies

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser les forces et faiblesses d'une entreprise IT en mobilisant des outils d'analyse stratégique (Ex : SWOT, PESTEL...), et en intégrant les innovations technologiques internes pour établir un diagnostic stratégique et positionner l'entreprise dans son écosystème.

Analyser l'environnement externe d'une entreprise IT, en tenant compte du contexte économique, politique et concurrentiel, en réalisant une veille concurrentielle et un benchmark des innovations IT du marché et des pratiques RSE, en déterminant les enjeux et les FCS (dont inclusion des PSH) afin de dégager des axes d'amélioration pour renforcer la compétitivité de l'entreprise.

Analyser la solvabilité d'une entreprise IT en utilisant des informations financières/comptables et des outils d'analyse (ratios financiers)

pour anticiper les risques commerciaux et budgétaires et garantir une bonne gestion du portefeuille client.

Élaborer un budget prévisionnel en lien avec les investissements technologiques, en tenant compte des fluctuations du marché IT, afin de piloter l'activité et soutenir les décisions stratégiques.

Adapter la stratégie financière d'une entreprise IT en fonction des évolutions du marché et des résultats financiers, en analysant les indicateurs de performance et en identifiant les écarts par rapport aux objectifs initiaux, afin de proposer des actions correctives et de minimiser les risques opérationnels et commerciaux.

Conduire une veille stratégique sur les grands enjeux et les évolutions technologiques majeures du secteur IT (ex. : IA, cybersécurité, cloud computing), en utilisant des outils d'analyse de marché et des données sectorielles, afin d'adapter le ciblage commercial et de proposer des solutions technologiques pertinentes aux clients.

Évaluer les impacts des nouvelles technologies sur l'entreprise et ses clients en réalisant une veille des innovations à l'aide d'outils spécialisés (CRM, veille concurrentielle), en analysant ses forces et faiblesses pour ajuster les propositions de solutions technologiques et réussir les premiers échanges avec les acteurs du secteur, tout en collaborant avec les équipes avant-vente.

Élaborer un plan d'actions commerciales structuré et cohérent avec les cibles IT, basé sur l'analyse des données de vente et des indicateurs de performance (KPI), pour atteindre les objectifs fixés par la direction commerciale dans le secteur des hautes technologies.

Analyser les indicateurs de performance (KPI) à l'aide d'outils d'analyse (ex. : SAP, Power BI), pour proposer des solutions correctives visant à améliorer la rentabilité des actions commerciales dans le secteur IT et ajuster les actions commerciales et marketing selon les résultats observés.

Défendre le plan d'action commercial omnicanal devant la direction commerciale, en justifiant les choix stratégiques basés sur les analyses de marché et les indicateurs de performance, afin de valider sa mise en œuvre et d'assurer son alignement avec les objectifs globaux de l'entreprise.

Déployer une stratégie de social selling sur les réseaux sociaux en développant son image professionnelle et celle de l'entreprise, tout en élargissant son réseau de prescripteurs et de décideurs, afin d'être identifié comme un expert des nouvelles technologies et de développer les ventes BtoB.

Concevoir de contenus adaptés aux entreprises BtoB, dans le cadre du social selling, en tenant compte des caractéristiques des différentes cibles, y compris les personnes en situation de handicap, en utilisant des outils d'intelligence artificielle et en intégrant les innovations technologiques, afin de créer et diffuser des contenus qualitatifs qui renforcent l'engagement des cibles en ligne.

Concevoir une stratégie de prospection BtoB ciblant les marchés du secteur des hautes technologies, en exploitant différents canaux numériques et en alignant les actions marketing et commerciales pour développer le portefeuille clients et accroître le chiffre d'affaires.

Qualifier les prospects IT (ou leads) en s'appuyant sur les données issues des CRM et l'analyse de leurs besoins technologiques, en segmentant les cibles et en utilisant des outils numériques, pour identifier les prospects à fort potentiel commercial

tout en respectant la législation RGPD.

Développer des outils de prospection personnalisés adaptés aux cibles BtoB, en intégrant les tendances technologiques récentes (IA, cybersécurité) afin d'optimiser l'efficacité des actions commerciales et faciliter la prise de contact avec les décideurs dans les entreprises IT.

Mettre en œuvre une stratégie de prospection multicanale, en utilisant des outils digitaux et des solutions IT (CRM, IA générative, automation) pour cibler les entreprises à forte maturité numérique et générer des leads qualifiés dans le secteur des hautes technologies.

Prospecter en français et/ou en anglais par téléphone ou via des canaux numériques (LinkedIn, email marketing, CRM), afin de prendre des rendez-vous pour des projets nationaux ou internationaux, tout en tenant compte des spécificités des clients, y compris des situations de handicap.

Analyser les entreprises et les interlocuteurs IT (prescripteurs, décideurs) en utilisant des outils d'analyse comportementale (ex. : DISC, PNL) et des bases de données sectorielles, afin de préparer un discours commercial adapté aux enjeux technologiques et aux priorités des décideurs, y compris les besoins spécifiques liés aux situations de handicap.

Concevoir un questionnaire structuré, en personnalisant les questions selon le secteur d'activité, la taille de l'entreprise et les besoins spécifiques des collaborateurs ou décideurs, y compris les personnes en situation de handicap, en utilisant des méthodes de questionnement adaptées (ex. : SPIN SELLING), afin d'analyser les besoins technologiques et les priorités du client.

Structurer un entretien de vente en utilisant des techniques d'analyse des besoins technologiques (ex. : SPIN SELLING), afin de piloter l'échange et d'adapter le discours commercial au contexte et aux enjeux technologiques du client.

Conduire un entretien d'affaires en procédant à une analyse détaillée des besoins technologiques (ex. : infrastructure cloud, gestion des données) tout en prenant en compte les objections potentielles pour proposer des solutions adaptées aux défis rencontrés ou pour ajuster la solution proposée

Reformuler les besoins technologiques identifiés lors de l'entretien, en utilisant des exemples concrets de solutions IT (cloud, IoT), pour ajuster les solutions proposées aux enjeux techniques du client

Formaliser une synthèse écrite des besoins clients identifiés lors de l'entretien, en structurant les informations recueillies (ex. : défis technologiques, solutions envisagées), afin de valider ces besoins et préparer les prochaines étapes commerciales.

Assurer le suivi post-entretien avec le client, en planifiant les actions de relance afin de maintenir une communication efficace, entretenir la relation commerciale, et préparer la négociation ou la phase suivante du projet en fonction des objectifs stratégiques de l'entreprise.

Élaborer une proposition commerciale en tenant compte des aspects techniques, contractuels, budgétaires et

réglementaires, tout en respectant les besoins et contraintes spécifiques du client dans le secteur des hautes technologies, afin de présenter une solution adaptée, qui facilite la prise de décision et la conclusion de l'accord commercial.

Solliciter, le cas échéant, l'expertise des équipes techniques et commerciales pour affiner la proposition en fonction des contraintes IT du client, afin de garantir une négociation réussie

Valoriser les solutions technologiques proposées (IA, SaaS) en mettant en avant la plus-value technique et commerciale lors d'une soutenance orale en mode executive summary, pour faciliter la prise de décision du client.

Adapter le discours et les arguments de négociation en analysant les priorités stratégiques des interlocuteurs (décideurs IT, acheteurs technologiques, pour aligner les échanges avec leurs attentes et renforcer la pertinence de la proposition commerciale.

Préparer une stratégie de négociation en anticipant les objections et en tenant compte des critères techniques et financiers des projets IT pour proposer des contreparties adaptées (ex. : SLA, délais).

Mener la négociation finale en mettant en œuvre des techniques de closing adaptées aux aspects technologiques (budget, délais, spécifications techniques) pour parvenir à une solution gagnant-gagnant

Formaliser les engagements contractuels et techniques liés aux solutions IT négociées, en mobilisant notamment les équipes juridiques et techniques, afin de garantir la conformité des accords et s'assurer que les spécifications convenues répondent aux attentes du client.

Coordonner l'avancement d'un projet IT (intégration SaaS, infrastructure cloud) en interaction avec les différents acteurs (client, équipe technique, direction) et en utilisant des outils de gestion de projet (Trello, Jira, MS Project), pour assurer la qualité des solutions proposées, tout en respectant les délais et le budget définis.

Suivre les indicateurs de performance clés (KPI) d'un projet IT (intégration SaaS, infrastructure cloud), en réalisant des ajustements opérationnels basés sur les retours des parties prenantes (client, équipe technique), afin de garantir l'atteinte des objectifs fixés en termes de délais, coûts et qualité des prestations et la satisfaction des parties prenantes.

Blocs de compétences

RNCP40607BC01 — Réaliser l'analyse stratégique d'une entreprise et de son écosystème dans le secteur des hautes technologies

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les forces et faiblesses d'une entreprise IT en mobilisant des outils d'analyse stratégique (Ex : SWOT, PESTEL...), et en intégrant les innovations technologiques internes pour établir un diagnostic stratégique et positionner l'entreprise dans son écosystème.

Analyser l'environnement externe d'une entreprise IT, en tenant compte du contexte économique, politique et concurrentiel, en réalisant une veille concurrentielle et un benchmark des innovations IT du marché et des pratiques RSE, en déterminant les enjeux et les FCS (dont inclusion des PSH) afin de dégager des axes d'amélioration pour renforcer la compétitivité de l'entreprise.

Analyser la solvabilité d'une entreprise IT en utilisant des informations financières/comptables et des outils d'analyse (ratios financiers)

pour anticiper les risques commerciaux et budgétaires et garantir une bonne gestion du portefeuille client.

Élaborer un budget prévisionnel en lien avec les investissements technologiques, en tenant compte des fluctuations du marché IT, afin de piloter l'activité et soutenir les décisions stratégiques.

Adapter la stratégie financière d'une entreprise IT en fonction des évolutions du marché et des résultats financiers, en analysant les indicateurs de performance et en identifiant les écarts par rapport aux objectifs initiaux, afin de proposer des actions correctives et de minimiser les risques opérationnels et commerciaux.

Conduire une veille stratégique sur les grands enjeux et les évolutions technologiques majeures du secteur IT (ex. : IA, cybersécurité, cloud computing), en utilisant des outils d'analyse de marché et des données sectorielles, afin d'adapter le ciblage commercial et de proposer des solutions technologiques pertinentes aux clients.

Évaluer les impacts des nouvelles technologies sur l'entreprise et ses clients en réalisant une veille des innovations à l'aide d'outils spécialisés (CRM, veille concurrentielle), en analysant ses forces et faiblesses pour ajuster les propositions de solutions technologiques et réussir les premiers échanges avec les acteurs du secteur, tout en collaborant avec les équipes avant-vente.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas relative à l'analyse d'une entreprise du secteur des hautes technologies.(épreuve écrite)

RNCP40607BC02 — Développer et déployer des stratégies de prospection commerciale adaptées aux entreprises IT

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer un plan d'actions commerciales structuré et cohérent avec les cibles IT, basé sur l'analyse des données de vente et des indicateurs de performance (KPI), pour atteindre les objectifs fixés par la direction commerciale dans le secteur des hautes technologies.

Analyser les indicateurs de performance (KPI) à l'aide d'outils d'analyse (ex. : SAP, Power BI), pour proposer des solutions correctives visant à améliorer la rentabilité des actions commerciales dans le secteur IT et ajuster les actions commerciales et marketing selon les résultats observés.

Défendre le plan d'action commercial omnicanal devant la direction commerciale, en justifiant les choix stratégiques basés sur les analyses de marché et les indicateurs de performance, afin de valider sa mise en œuvre et d'assurer son alignement avec les objectifs globaux de l'entreprise.

Déployer une stratégie de social selling sur les réseaux sociaux en développant son image professionnelle et celle de l'entreprise, tout en élargissant son réseau de prescripteurs et de décideurs, afin d'être identifié comme un expert des nouvelles technologies et de développer les ventes BtoB.

Concevoir de contenus adaptés aux entreprises BtoB, dans le cadre du social selling, en tenant compte des caractéristiques des différentes cibles, y compris les personnes en situation de handicap, en utilisant des outils d'intelligence artificielle et en intégrant les innovations technologiques, afin de créer et diffuser des contenus qualitatifs qui renforcent l'engagement des cibles en ligne.

Concevoir une stratégie de prospection BtoB ciblant les marchés du secteur des hautes technologies, en exploitant différents canaux numériques et en alignant les actions marketing et commerciales pour développer le portefeuille clients et accroître le chiffre d'affaires.

Qualifier les prospects IT (ou leads) en s'appuyant sur les données issues des CRM et l'analyse de leurs besoins technologiques, en segmentant les cibles et en utilisant des outils numériques, pour identifier les prospects à fort potentiel commercial tout en respectant la législation RGPD.

Développer des outils de prospection personnalisés adaptés aux cibles BtoB, en intégrant les tendances technologiques récentes (IA, cybersécurité) afin d'optimiser l'efficacité des actions commerciales et faciliter la prise de contact avec les décideurs dans les entreprises IT.

Mettre en œuvre une stratégie de prospection multicanale, en utilisant des outils digitaux et des solutions IT (CRM, IA générative, automation) pour cibler les entreprises à forte maturité numérique et générer des leads qualifiés dans le secteur des hautes technologies.

Prospecter en français et/ou en anglais par téléphone ou via des canaux numériques (LinkedIn, email marketing, CRM), afin de prendre des rendez-vous pour des projets nationaux ou internationaux, tout en tenant compte des spécificités des clients, y compris des situations de handicap.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle réelle (production écrite + oral individuel) basée sur un projet professionnel réalisé en entreprise, couvrant l'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie de social selling, de prospection et de développement commercial dans le secteur des hautes technologies.

Mise en situation professionnelle simulée (jeux de rôle) dans laquelle le candidat réalisera un appel de prospection en français et en anglais

RNCP40607BC03 — Explorer et reformuler les besoins technologiques d'un client lors de l'entretien de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les entreprises et les interlocuteurs IT (prescripteurs, décideurs) en utilisant des outils d'analyse comportementale (ex. : DISC, PNL) et des bases de données sectorielles, afin de préparer un discours commercial adapté aux enjeux technologiques et aux priorités des décideurs, y compris les besoins spécifiques liés aux situations de handicap.

Concevoir un questionnaire structuré, en personnalisant les questions selon le secteur d'activité, la taille de l'entreprise et les besoins spécifiques des collaborateurs ou décideurs, y compris les personnes en situation de handicap, en utilisant des méthodes de questionnement adaptées (ex. : SPIN SELLING), afin d'analyser les besoins technologiques et les priorités du client.

Structurer un entretien de vente en utilisant des techniques d'analyse des besoins technologiques (ex. : SPIN SELLING), afin de piloter l'échange et d'adapter le discours commercial au contexte et aux enjeux technologiques du client.

Conduire un entretien d'affaires en procédant à une analyse détaillée des besoins technologiques (ex. : infrastructure cloud, gestion des données) tout en prenant en compte les objections potentielles pour proposer des solutions adaptées aux défis rencontrés ou pour ajuster la solution proposée

Reformuler les besoins technologiques identifiés lors de l'entretien, en utilisant des exemples concrets de solutions IT (cloud, IoT), pour ajuster les solutions proposées aux enjeux techniques du client

Formaliser une synthèse écrite des besoins clients identifiés lors de l'entretien, en structurant les informations recueillies (ex. : défis technologiques, solutions envisagées), afin de valider ces besoins et préparer les prochaines étapes commerciales.

Assurer le suivi post-entretien avec le client, en planifiant les actions de relance afin de maintenir une communication efficace, entretenir la relation commerciale, et préparer la négociation ou la phase suivante du projet en fonction des objectifs stratégiques de l'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée (entretien sous forme de jeux de rôle + synthèse écrite) de simulation d'un entretien avec un décideur IT d'une PME ou ETI.

RNCP40607BC04 — Négocier une offre avec proposition de valeur et assurer le suivi de projets IT

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer une proposition commerciale en tenant compte des aspects techniques, contractuels, budgétaires et réglementaires, tout en respectant les besoins et contraintes spécifiques du client dans le secteur des hautes technologies, afin de présenter une solution adaptée, qui facilite la prise de décision et la conclusion de l'accord commercial.

Solliciter, le cas échéant, l'expertise des équipes techniques et commerciales pour affiner la proposition en fonction des contraintes IT du client, afin de garantir une négociation réussie

Valoriser les solutions technologiques proposées (IA, SaaS) en mettant en avant la plus-value technique et commerciale lors d'une soutenance orale en mode executive summary, pour faciliter la prise de décision du client.

Adapter le discours et les arguments de négociation en analysant les priorités stratégiques des interlocuteurs (décideurs IT, acheteurs technologiques, pour aligner les échanges avec leurs attentes et renforcer la pertinence de la proposition commerciale.

Préparer une stratégie de négociation en anticipant les objections et en tenant compte des critères techniques et financiers des projets IT pour proposer des contreparties adaptées (ex. : SLA, délais).

Mener la négociation finale en mettant en œuvre des techniques de closing adaptées aux aspects technologiques (budget, délais, spécifications techniques) pour parvenir à une solution gagnant-gagnant

Formaliser les engagements contractuels et techniques liés aux solutions IT négociées, en mobilisant notamment les équipes juridiques et techniques, afin de garantir la conformité des accords et s'assurer que les spécifications convenues répondent aux attentes du client.

Coordonner l'avancement d'un projet IT (intégration SaaS, infrastructure cloud) en interaction avec les différents acteurs (client, équipe technique, direction) et en utilisant des outils de gestion de projet (Trello, Jira, MS Project), pour assurer la qualité des solutions proposées, tout en respectant les délais et le budget définis.

Suivre les indicateurs de performance clés (KPI) d'un projet IT (intégration SaaS, infrastructure cloud), en réalisant des ajustements opérationnels basés sur les retours des parties prenantes (client, équipe technique), afin de garantir l'atteinte des objectifs fixés en termes de délais, coûts et qualité des prestations et la satisfaction des parties prenantes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle réelle

Etude de cas (épreuve écrite) portant sur un projet IT (ex. : intégration de solutions SaaS ou infrastructure cloud),

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Opérateurs et intégrateurs de télécommunications
- Sociétés de conseils

- Sociétés de services en ingénierie informatique / Entreprise de services du numérique
- Editeurs de logiciels
- Constructeurs de matériels informatiques et Télécoms
- Distributeurs et grossistes de solutions informatiques et Télécoms
- Energie (cabinet de conseil et d'ingénierie)
- Plus généralement toute entreprise qui développe et propose des solutions à caractère technologique aux organisations afin d'optimiser leur fonctionnement.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chargé d'affaires
- Business Developer
- Account Manager
- Business Manager
- Commercial entreprises
- Responsable commercial
- Responsable de comptes
- Commercial Sédentaire
- Sales developement representative (SDR)

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Dans le cadre de son activité, le business developer est amené à respecter :

- Le code du travail (recrutement, RSE, santé et sécurité au travail)
- La réglementation PMR liée à l'accessibilité
- La cybersécurité
- La protection des données (RGPD) et sécurité Informatique
- La RSE et législation environnementale

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)	3 080 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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)	37 453
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux 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

Etre titulaire d'une certification professionnelle ou d'un diplôme de niveau 5 pour une formation en 1 an.
 Etre titulaire d'une certification de niveau 4 ou bac validé pour une formation en 3 ans
 Etre titulaire d'une certification professionnelle ou d'un diplôme de niveau 4 et 3 années d'expérience en commerce pour une formation en 1 an.

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

Le jury de certification, est composé à minima de 5 personnes :

- 4 professionnels en activité externe à EURIDIS
- 1 représentant de la direction de l'organisme certificateur

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	7 850 €
Selon la branche	6 000 € – 8 270 €
Prise en charge	Branches concernées
7 850 €	Valeur par défaut · 200 branches
8 270 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE des Télécoms, CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
8 040 €	CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNEFP des entreprises d'expédition et d'exportation de fruits et légumes
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEFP de la métallurgie
7 900 €	CPNEF de l'audiovisuel
7 848 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 750 €	CPNEF de la Publicité
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager

Base légale

Date de décision	30/04/2025
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	30/04/2030
Date de dernière délivrance possible	30/04/2034

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	285	0	100 %	77 %
2022	226	0	94 %	67 %
2021	184	0	87 %	71 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34399

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34164, RNCP34399, RNCP35164, RNCP36395, RNCP38123, RNCP38602

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40607/>

Où se former

Formations référencées	8
Organismes	2
Régions couvertes	1
Prix indicatif	1 550 € – 4 400 €

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	44
Organismes gestionnaires (CFA)	9
Organismes formateurs	12
Régions couvertes	9
Départements couverts	12
Organismes certifiés Qualiopi	12
Formations à distance	1
Sessions	de 09/2024 à 09/2029

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	4
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	25 %
Période	10/2025 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	4
Montant total engagé	11 900 €
Coût moyen par dossier	2 975 €
Durée moyenne	270 h
Période	09/2025 – 08/2026
France compétences	93 %
Reste à charge titulaire	7 %

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