

Responsable en marketing, commercialisation et gestion

RNCP4524 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310m
Code(s) ROME	M1705, M1707, D1407, M1701, M1204
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	12/05/2016

Certificateur(s)

Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie (ACFCI) - Réseau EGC

<http://www.bachelor-egc.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable en marketing, commercialisation et gestion de par son orientation généraliste et son positionnement au sein du middle management (encadrement intermédiaire) :

- Participe à la définition de la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise, en prenant en compte les nouvelles pratiques commerciales nées des TIC (e-business, e-commerce, webmarketing ...)
- Informe et conseille la direction sur les options financières et organise le suivi de la gestion pour piloter l'activité.
- Contribue à la politique commerciale de l'entreprise en développant les ventes et en fidélisant la clientèle.
- Assure le management d'équipe(s).

Ses activités s'articulent autour des 5 Blocs majeurs suivants :

BLOC - 1 : PARTICIPER A LA DEFINITION DES STRATEGIES MARKETING, COMMERCIALE, ET/OU FINANCIERE DE L'ENTREPRISE

BLOC - 2 : PILOTER LA MISE EN ŒUVRE DES STRATEGIES MARKETING ET COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

BLOC - 3 : COMMERCIALISER L'OFFRE DE SON ENTREPRISE (produits/services)

BLOC - 4 : ASSURER DES FONCTIONS DE REPORTING ET DE CONTROLE DE GESTION

BLOC - 5 : MANAGER UNE EQUIPE, UN SERVICE, UNE UNITE OU D'UN DEPARTEMENT

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Assurer une fonction de veille sur le marché national et international
- Analyser l'environnement économique et juridique de l'entreprise (Diagnostic externe/interne)
- Construire et soumettre une proposition en matière de développement commercial (stratégie marketing, commerciale et/ou financière)
- Définir une politique commerciale et tarifaire
- Définir un plan d'actions commerciales et le budgétiser, en vue d'optimiser les ventes.
- Mener une action de prospection en conformité avec le plan d'actions commerciales
- Mener les entretiens de vente / Négocier et Conclure la vente
- Assurer le suivi commercial et administratif de son secteur, et fidéliser la clientèle
- Analyser les résultats commerciaux
- Définir les moyens et outils de contrôle de gestion à mettre en œuvre au sein de l'entreprise
- Analyser les données du contrôle de gestion
- Recruter et constituer une équipe

- Assurer la communication en interne et représenter son entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Titre de « Responsable en marketing, commercialisation et gestion » oriente son titulaire vers des fonctions essentiellement transverses à l'entreprise et ce, indépendamment du secteur d'activité. Sur les 5 dernières promotions, 4 secteurs ressortent régulièrement : en premier lieu le commerce de détail et la grande distribution, puis juste après vient le secteur de la finance (dont celui de la banque et des assurances), puis les services aux entreprises et enfin l'industrie. Les anciens certifiés se retrouvent majoritairement soit vers des entreprises de moins de 10 salariés, soit vers des entreprises de plus de 250 salariés, tranche vers laquelle, la proportion de certifiées tend à augmenter avec l'expérience.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être :

- Chef de produit
- Chargé d'étude marketing
- Attaché commercial
- Responsable des ventes
- Manager de rayon
- Responsable de département
- Responsable de la stratégie commerciale
- Assistant / Contrôleur de gestion
- Cadre de la gestion administrative des ventes
- ...

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 821 €
Familles professionnelles (FAP)	L1X60 — Employés de la comptabilité · tension 4/5 (Élevée) L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) 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)	67 472
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	3 %

Familles professionnelles (FAP)

L1X60 — Employés de la comptabilité
L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables
L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)
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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury qui compte un minimum de 4 personnes qualifiées, est habilité à statuer de façon souveraine :

Un président (Personnalité qualifiée du monde économique)

Un représentant des employeurs

Un représentant des salariés

Un représentant de l'organisme de formation

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

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 12/05/2016

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1584

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP23869

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site du Réseau EGC : www.bachelor-egc.fr

ACFCI : www.cci.fr

Réseau EGC

ACFCI

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4524/>