

Directeur marketing et commercial

RNCP4529 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312n
Code(s) ROME	M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/03/2011

Certificateur(s)

INSTITUT NATIONAL DE MARKETING (INM)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le directeur marketing et commercial assure l'élaboration des politiques marketing et commerciale de l'entreprise dans le respect de la stratégie poursuivie par la direction générale et des budgets fixés. Il formalise les décisions prises dans le cadre de plans (plans marketing et plans d'action commerciale) ; suit et contrôle leur mise en œuvre sur le terrain. Rattaché le plus souvent à la Direction générale, le directeur marketing et commercial a pour mission de développer la présence de l'entreprise sur ses marchés par l'application de plans d'action à plus ou moins long terme. Il est responsable du plan marketing (ou marketing mix), il élabore les outils et les instruments de la politique commerciale en relation avec les services techniques (bureau d'études) et commerciaux. Il supervise l'ensemble des activités marketing, communication et publicité de l'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées s'articulent autour de trois grands pôles :

1) Connaissances générales ou techniques

- connections entre le marketing et les autres fonctions de l'entreprise relevant des disciplines du management ;
- positionnement des problématiques au niveau international ;
- compréhension du concept de stratégie et des visions long/ moyen / court termes ;
- maîtrise du processus budgétaire et des indicateurs de performance de l'entreprise.

2) Savoirs méthodologiques

- méthodologie du diagnostic d'une entreprise (grilles d'analyses, de synthèses et de recommandations) ;
- constructions du Plan marketing et du Plan d'action commerciale ;

3) Savoirs-faire professionnels

- capacité à l'analyse externe de l'environnement (demande/offre/facteurs d'influence) ;
- capacité à l'analyse interne de l'entreprise en termes opérationnels et organisationnels ;
- capacité au diagnostic global de l'entreprise (définition de la problématique actuelle, du métier...).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type d'emplois accessibles : - responsable de la stratégie commerciale

- directeur ou responsable marketing
- directeur ou responsable du développement.

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)	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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, VAE

80% des membres du jury sont extérieurs à l'organisme (en activité sur des fonctions Marketing et Commerciales dans les entreprises)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/03/2011

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1321

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP14536

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.ifg-france.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4529/>