

Chargé de développement marketing et ventes

RNCP4732 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310t
Code(s) ROME	M1705, M1703, M1707, D1402, E1103
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	19/01/2013

Certificateur(s)

ECORIS · SIRET : 38939545000031

<https://www.ecoris.com/>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le chargé de développement marketing et ventes est responsable du développement commercial-marketing-vente. Il conçoit et met en œuvre des actions de fidélisation et développement de la clientèle répondant à une démarche stratégique. Il est en contact permanent direct ou indirect avec la clientèle ; il met en œuvre le plan de communication de l'entreprise sur tout support, notamment sur Internet ; il est susceptible de définir et gérer des budgets, de recruter du personnel et d'encadrer une équipe. Il peut être affecté à un service ou un centre de profit.

Trois grandes activités de la cible professionnelle sont repérées et attachées à leur bloc de compétences

- . Techniques professionnelles (marketing opérationnel et stratégique, conduite de projets)
- . Recherche et développement commercial
- . Communication et management

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées sont :

- . Analyser la situation de l'entreprise vis à vis de la clientèle et améliorer la relation avec les clients.
- . Analyser la situation de l'entreprise et définir une stratégie adaptée.
- . Elaborer une stratégie de communication : participer aux décisions concernant la création et les médias ; gérer un budget.
- . Intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.
- . Analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.
- . Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession.
- . Exercer sa profession aussi en anglais.
- . Mesurer l'impact des nouvelles technologies sur le système d'information des entreprises, créer un site internet.
- . Exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les titulaires de la certification exercent leurs activités dans les secteurs de la vente, du marketing, de la communication et du commerce. Ils exercent au sein d'un service ou d'un centre de profit. Les secteurs d'activité sont plurivalents : l'industrie, les services ou la distribution. La certification est aussi adaptée aux créateurs d'entreprise.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chargé de développement commercial
- Chargé de communication
- Chargé de produit/ Assistant marketing
- Chargé de communication

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 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 800 €
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) U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible) U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	38 675
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	6 %
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 U0X80 — Assistants de la communication U0X90 — Cadres de la communication

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Président : professionnel

Membres : formateurs et professionnels (50%)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Président : professionnel

Membres : formateurs et professionnels (50%) ; parité employeurs-salariés

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 19/01/2013

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP19384

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
ecoris@ecoris.com
<http://www.ecoris.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4732/>