

Responsable commercial zone export

RNCP5572 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1707, M1301
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande

Certificateur(s)

Centre de techniques internationales (CTI)

<http://www.ctiinformation.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les principales activités sont les suivantes :

- Mise en œuvre de la stratégie :

Il participe à la veille stratégique de l'entreprise et à la mise en œuvre des outils de l'intelligence économique (Benchmarking et lobbying). Il évalue les risques sur sa zone et prévoit des couvertures adaptées avec la direction financière. Il détermine le mode de commercialisation le plus approprié.

- Management du marketing international :

Il analyse et sélectionne les marchés en évaluant le potentiel. Il définit le positionnement de l'offre et la politique de prix.

Il coordonne la politique de promotion et de communication à l'international.

Il met en place des accords de distribution et de commercialisation.

- Développement commercial international et négociation :

Il initie l'action commerciale des partenaires, la soutient et la supervise. Il fixe les objectifs, négocie les budgets avec la direction générale, met à disposition les moyens, accompagne la mise en œuvre de la politique commerciale

Il définit dans le cadre des réponses à appels d'offres internationaux.

Il s'assure du développement de la vente, du chiffre d'affaires et de la marge de l'ensemble des produits et/ou des services .

- Animation et suivi de réseaux commerciaux à l'étranger :

Il assure la mise en place et l'animation d'un réseau à l'étranger (agents commerciaux, distributeurs, licenciés, franchisés...) et le suivi.

- Encadrement, gestion et reporting :

Il recrute, forme et encadre sa propre équipe de commerciaux export. Il peut avoir sous sa responsabilité des ingénieurs commerciaux internationaux, des chargés d'affaires/clientèle internationale, des assistants export.

Il supervise l'administration des ventes et audite les coûts, le budget et la rentabilité.

Il consolide et analyse les retours d'information sur sa zone et réajuste la stratégie ou l'offre produit. Il rend compte à la direction générale, ou à la direction affaires internationales (budget, CA, marge, résultats...) et préconise les améliorations et supervise les mesures correctrices nécessaires.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées sont :

1° Capacité à mettre en place une stratégie d'internationalisation et de commercialisation.

2° Capacité à définir et mettre en œuvre une stratégie marketing international.

- 3° Capacité à manager les affaires internationales (réponse à appel d'offres, contrats...)
- 4° Capacité à négocier dans un milieu multiculturel (gestion des équipes multiculturelles et des partenaires étrangers).
- 5° Capacité à manager des équipes et à contrôler la performance du service commercial international

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs professionnels sont concernés . De plus en plus d'entreprises exercent une activité à l'international et ont besoin de responsables pour développer leur réseau commercial et l'animer (agents, distributeurs, master franchises, franchisés, licenciés...). Les PME aussi ont développé l'internationalisation de leur activité et recrutent des responsables commerciaux export et des responsables de zone.

Cette fonction est transversale et concerne de très nombreux secteurs d'activité : métallurgie, chimie, sidérurgie, mécanique, pharmacie, grande distribution, commerce de gros, banques, établissements financiers, services...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable Commercial Zone Export

Responsable de Zone

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)	9 296
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X90 — Cadres dirigeants des grandes entreprises de plus de 50 salariés 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 initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

3 responsables d'entreprises, Conseillers du commerce extérieur de la France, 1 responsable du CTI

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP15026

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5572/>