

Responsable technico-commercial France et international

RNCP5576 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1407, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/07/2015

Certificateur(s)

Centre de techniques internationales (CTI)<http://www.ctifformation.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de la certification réalise les activités suivantes :

Mission générale

Il développe la prospection et la vente de produits industriels et/ou techniques et il réalise un suivi sur le marché français et/ou international.

Il assure un développement de la clientèle et du chiffre d'affaires et négocie de telle sorte à respecter la marge.

Il se déplace en France et/ou à l'international. Il est amené à suivre les contrats et /ou projets, les installations, les garanties et la maintenance des produits et services. La pratique de l'anglais est indispensable.

I - Veille technologique et relations bureau d'études et R&D :

Il assure une veille technologique sur ses produits (normes, brevets, innovation) et une veille projets (appels d'offres).

Il participe à l'élaboration de nouveaux produits et en rédige les fiches techniques.

Il assure le lien entre les techniciens (usine, bureaux d'études, service après-vente) en France et à l'international.

II - Développement de l'action commerciale :

Après avoir défini un plan d'action commerciale sur la France et/ou sur l'international, il démarché la clientèle, la conseille techniquement et lui propose les produits adaptés.

Il répond à des appels d'offres nationaux et internationaux et il élabore l'offre commerciale technique.

Il est associé à la mise en place de projets complexes chez les clients (avant-vente, cahier des charges, solutions clients).

III – Négociation commerciale et technique :

Il négocie avec le client en y intégrant les éléments techniques, juridiques, financiers, logistiques.

Il doit respecter les prix plancher fixés et avant toute négociation ou réponse à appel d'offre, veiller à la solvabilité de l'entreprise acheteuse.

Il analyse les besoins futurs des acheteurs afin d'en faire le reporting au marketing de l'entreprise.

Il rapporte aussi des informations du terrain (place de la concurrence et de son offre technique, présentation de la conjoncture économique, politique, technique).

IV - Suivi de l'action commerciale et de l'assistance technique, ADV et maintenance :

Il élabore les outils de reporting (tableaux de bord sur les résultats de l'activité commerciale, performance des équipes commerciales).

Il effectue un rapport d'activité avec le tableau des prévisions et des réalisations.

Il présente un bilan des actions menées et des résultats financiers lors des réunions commerciales.

Il supervise l'installation des produits vendus et il en assure une assistance technique.
Il suit la réalisation des contrats et intervient en cas de problèmes sur la réalisation contractuelle, en veillant à la marge.
Il est en relation avec les services logistiques et ADV.
Il encadre la mise en place de la maintenance du produit chez le client et supervise l'entretien du matériel et les réparations.
À l'international, il peut négocier et/ou contrôler les installateurs locaux avec lesquels l'entreprise a des accords de partenariat.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées sont :

- 1° Capacité à définir une stratégie de veille à l'international et à en mesurer les résultats.
- 2° Capacité à traiter un appel d'offre international.
- 3° Capacité à mener des négociations commerciales internationales.
- 4° Capacité à présenter un reporting d'activité commerciale.

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 technico-commerciaux pour développer leurs ventes de produits industriels et techniques et assurer un retour sur les demandes des clients en termes de produits techniques.

L'industrie, les services informatiques, l'ingénierie et le bâtiment, l'agroalimentaire, le traitement des eaux, l'énergie, la maintenance d'équipements, les télécoms, les biens d'équipement, la haute technologie...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé d'affaires Ingénieur technico-commercial

RÈGLEMENTATIONS 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 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

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

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

3 responsables d'entreprises, dont le président, 2 anciens stagiaires qui exercent la fonction, 2 responsables du CTI

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/07/2015

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP15025

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5576/>