

Manager du développement commercial

RNCP5586 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310m
Code(s) ROME	M1707, D1406, M1705, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	24/01/2010

Certificateur(s)

Ecole des hautes études commerciales du Nord (EDHEC Business School)

<http://www.edhec.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager du développement commercial est chargé de détecter les opportunités de croissance et de développement pour l'entreprise. Il occupe des fonctions de pilotage et de développement de l'activité commerciale. Il exerce les activités principales suivantes : - analyse de la position de l'entreprise sur son marché

- élaboration des projets de développement commercial et
- participation à la définition des options stratégiques et des choix financiers
- élaboration du plan d'action marketing et commercial
- coordination avec les services techniques, informatiques et financiers
- animation et encadrement de l'équipe commerciale
- évaluation des performances professionnelles et du potentiel des collaborateurs afin de proposer des plans de progrès pour les personnes et les équipes.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de maîtriser : - les concepts de l'économie industrielle et les outils d'analyse stratégique

- les méthodes de construction d'un 'Business plan'
- les règles juridiques du droit de l'économie de marché et les contraintes juridiques du contrat commercial
- les différentes composantes du 'mix marketing'
- la méthodologie d'analyse d'une organisation commerciale
- les techniques de management de projet et d'équipe.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le manager du développement commercial travaille dans des entreprises de production de biens et services de tous secteurs d'activité. Les secteurs "business to business" sont les plus représentés. Il occupe des fonctions de management opérationnel dans le domaine du développement marketing et commercial.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être : - directeur des ventes et du marketing,

- directeur d'agence commerciale,

- directeur du développement,
- gérant de PME/PMI.

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)	9 417
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins 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 continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

50% de représentants de l'organisme 50% de professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

70% de représentants de l'organisme 30% de professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	24/01/2010
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP9872

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.edhec.com>

<http://www.edhec.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5586/>