

Responsable Commercial

RNCP5598 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	24/01/2010

Certificateur(s)

Centre de techniques internationales (CTI)

<http://www.ctiinformation.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

CADRE COMMERCIAL SUR LE MARCHÉ EUROPÉEN

INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE ET LOBBYING EUROPÉEN

Dans le cadre de sa mission, il (elle) peut être amené à collecter un ensemble d'informations sur le terrain afin d'informer la direction commerciale et marketing de l'entreprise.

MISE EN PLACE ET SUIVI D'UN PLAN D'ACTION COMMERCIALE, VEILLE REGLEMENTAIRE, REPORTING ET ADAPTATION

Il (elle) participe à l'élaboration de la politique commerciale mise en place par la direction commerciale à laquelle il (elle) fait un reporting régulier de son application

DÉVELOPPEMENT DE L'ACTION COMMERCIALE EUROPÉENNE

Il (elle) représente l'entreprise à l'étranger et va vendre les produits à des prospects tout en fidélisant les clients de la zone.

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES EUROPÉENNES

Il (elle) s'exprime en anglais et négocie avec finesse toutes les opérations internationales (commerciales, financières, ...) et traite les relations avec les partenaires étrangers en anglais (clients, prospects, agents, distributeurs, franchisés, licenciés, partenaires (JV, alliances), prestataires...).

ENCADREMENT

Il (elle) dépend du directeur export, du directeur commercial ou d'un responsable de zone ou d'un responsable Europe.

Il (elle) peut être amené à animer un réseau commercial sur le marché européen.

Il (elle) peut encadrer et motiver une équipe commerciale terrain et sédentaire.

GESTION DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE EUROPÉENNE

Il (elle) doit suivre l'activité des services logistiques et ADV afin de maîtriser l'application de la réalisation de l'action commerciale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

GESTION D'UN PROJET PROFESSIONNEL PERSONNALISÉ INSCRIT DANS LA RÉALISATION D'UN STAGE EN ENTREPRISE ET DANS LES TRAVAUX DE RECHERCHE D'UN EMPLOI DE CADRE COMMERCIAL SUR LE MARCHÉ EUROPÉEN

- Capacité à présenter les actions réalisées, à structurer le rapport de stage, en insérant des annexes qui prouve l'activité développée (documents réalisés, missions menées à bien...) : plan d'action commerciale, prévisions de

vente, cibles, analyse du portefeuille, statistiques commerciales, tableaux de bord enregistrement des commandes, chiffre réalisé, marges, situation mensuelle, trimestrielle, annuelle, prévisions et réalisations des ventes.

- Capacité à maîtriser parfaitement l'ensemble des techniques de commercialisation internationale et à développer de bonnes connaissances techniques en contrats (contrats d'agences, contrats de distribution).
- Capacités à présenter toutes les activités professionnelles vécues et les actions en vue de retrouver un emploi dans le métier visé Cadre commercial sur le marché européen.
- Savoir formuler la présentation de la gestion de projet professionnel.
- Présenter une action soutenue (nombre de lettres adressées, de mails, de téléphones, de salons visités, de rendez-vous pris, d'entretiens de recrutement...) au travers de tableaux de bord et de présentation de fichiers d'entreprises.
- Capacité à rechercher les entreprises du secteur visé (sites, coordonnées, informations sur les recrutements...).
- Capacité à s'exprimer clairement devant un auditoire, à structurer sa pensée, à répondre aux objections et aux questions techniques.
- Qualités personnelles : Il (elle) développe des qualités de manager et est capable de motiver le réseau. Il (elle) est doté d'une excellente qualité de négociateur et est particulièrement dynamique.
- Il (elle) sait se rendre disponible et avoir une bonne résistance physique. Pour le marché européen les déplacements sont très fréquents et de courte durée.
- Très disponible pour voyager (presque en temps permanent). Il (elle) doit avoir le sens du combat et défricher le terrain. Il (elle) développe un excellent sens relationnel et a obligatoirement de l'expérience à l'export. C'est un homme ou une femme de terrain très autonome et très disponible.

TRAITEMENT DES OPÉRATIONS LIÉES AU MÉTIER CADRE COMMERCIAL SUR LE MARCHÉ EUROPÉEN

Exemples de travaux développés et capacités attestées :

1° Stratégie commerciale européenne

2° Commercialisation sur le marché européen

3° Techniques internationales

A) Études de cas :

Construire un plan d'action commerciale et de lobbying sur le marché européen selon le cas remis : capacité à mettre en oeuvre une politique commerciale et une stratégie de lobbyiste.

Définir un choix de développement commercial et de type de réseau à monter sur le marché européen selon le cas remis : capacité à bien maîtriser les avantages et les inconvénients de chaque type de réseau.

Appliquer une bonne utilisation des techniques internationales (paiements, logistique, transports, assurances) dans les affaires traitées selon le cas remis : maîtriser les techniques dans leur application.

B) Mises en situation professionnelle :

Faire la liste des négociations à mener au niveau des institutions européennes pour défendre une situation professionnelle difficile (par rapport à la future mise en place d'une politique communautaire) : connaître les points d'entrée des institutions européennes et nationales qui ont une incidence sur le développement de l'entreprise (normes environnementales, par exemple).

Négocier un contrat de distribution avec toutes les clauses difficiles comme l'exclusivité, la sélectivité... : capacité à négocier et à maîtriser tout le contenu des différentes clauses et leurs incidences.

Choix d'une technique de paiement dans un cas d'affaire commerciale sur l'Union européenne : montrer sa capacité à bien traiter un cas concret technique.

C) Travail en équipe :

Par groupe de 3 :

Présenter une politique communautaire ayant des incidences sur la vie des entreprises d'un secteur donné : aptitude à construire une réflexion sur la politique communautaire et ses incidences sur la vie économique des entreprises.

Par groupe de 2 : négocier en anglais un projet de contrat de vente : être capable de bien négocier tous les points clés.

Par groupe de 3 : traiter une check-list des risques en établissant une analyse argumentée de tous les risques présentés : maîtriser tous les risques d'une affaire commerciale européenne.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

a) Taille et secteur d'activité des entreprises Tous les secteurs professionnels sont concernés et la taille de l'entreprise n'est pas un critère majeur pour l'exercice de cette fonction. De plus en plus d'entreprises exercent une activité en Europe 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 sur l'Europe et recrutent des cadres commerciaux spécialisés sur des zones géographiques spécifiques. La pratique de plusieurs langues étrangères apporte un poste plus intéressant.

Le CTI a interviewé plus de trois cents professionnels au sein des services Ressources Humaines, Affaires Internationales, Logistique, Direction Financière, Direction Juridique, Direction Marketing et Commerciale... Les entreprises concernées appartiennent à de multiples secteurs : en effet, l'activité internationale est transversale. Elle touche toutes les fonctions et tous les secteurs professionnels. D'ailleurs 'l'export' comme 'l'import' aujourd'hui sont de moins en moins traités comme une fonction à part dans l'entreprise (sauf dans les PME et les entreprises qui démarrent une activité internationale). 'L'export' comme 'l'import' sont les prolongements d'une fonction de base : un commercial a comme métier de base la négociation et la vente. Un commercial sur le marché européen ou un chargé d'affaires est un commercial qui a comme champ d'action l'Europe, ou une zone géographique bien définie.

Au cours des enquêtes réalisées par le CTI pour mener à bien ses publications, ses séminaires professionnels d'entreprises ou ses évaluations des stages en entreprises, le constat est que les circuits commerciaux deviennent de plus en plus complexes. La vente directe, par exemple, au moyen de commerciaux internationaux est un passage pour l'entreprise. Cela permet d'asseoir son développement pour ensuite développer la commercialisation au travers de réseaux commerciaux.

Plutôt que l'exportation ou l'importation, les entreprises développent de plus en plus des implantations à l'étranger. Filiales de commercialisation, filiales de production, agences commerciales, distributeurs, concessions, groupements européens d'intérêt économique : selon le pays, l'activité, les produits, les entreprises choisissent les modes qui conviennent le mieux et qui ont le coût de développement le moins élevé. Toutefois, les entreprises connaissent plusieurs phases dans leur développement international et, si elles ouvrent des agences ou filiales sur des pays étrangers, elles ont toujours besoin de commerciaux spécialisés sur une zone et d'assistants pour vendre sur certains pays directement.

Le cadre commercial sur le marché européen doit prospecter, négocier, vendre, développer l'action commerciale de l'entreprise. Il doit assumer un résultat de vente et de marges.

Qui embauche ? Les entreprises moyennes surtout. Les PME embauchent ce type de profil lorsqu'elles ont développé un réseau commercial.

Parmi les compétences exercées dans la fonction cadre commercial sur le marché européen, outre la maîtrise des langues : l'interface avec le marketing, le respect de la mise en œuvre de la stratégie commerciale internationale, l'organisation et la gestion des actions commerciales, la négociation commerciale, le reporting de son action et le retour d'informations à la direction commerciale.

b) Positions hiérarchique et fonctionnelle

Ces fonctions sont cadres. Le cadre commercial sur le marché européen peut dépendre du directeur des affaires internationales, du directeur export, voire dans les PME, du directeur général.

Il peut encadrer des commerciaux, des attachés commerciaux, des assistants affaires internationales, aussi bien qu'une assistante ADV export dans les PME.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Cadre commercial sur le marché européen Chargé d'affaires Europe

Commercial international zone Europe

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 continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, VAE

Nombre de personnes composant le jury : 7

Pourcentage des membres extérieurs à l'organisme délivrant la certification : 70%

Base légale

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

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5598/>