

Manager d'affaires internationales

RNCP5747 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1707, D1406, M1705, M1701, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	25/07/2020

Certificateur(s)

Centre d'études supérieures du commerce international (CESCI)

CTRE ETUDE SUPERIEURE COMMERCE INTERNA · SIRET : 34929371200049

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Manager d'affaires internationales a pour mission de concevoir, et piloter animer et superviser la stratégie de développement de l'entreprise sur les marchés étrangers. Il a en charge le développement du chiffre d'affaires à l'étranger et de la marge à dégager sur l'activité internationale.

Son activité s'organise autour de 4 grands blocs d'activité :

Activité 1 : élaboration de la stratégie internationale

- identification des risques et des opportunités commerciales internationales
- analyse de la sélection des marchés-cibles potentiels
- élaboration et préconisation d'une stratégie de développement international

Activité 2 : conduite du développement international

- élaboration du plan d'action commercial par pays / par marché
- pilotage des opérations internationales par la force de vente directe ou indirecte (réseau de partenaires étrangers)
- encadrement de la recherche des appels d'offres internationaux
- négociation des contrats internationaux
- contrôle et évaluation des actions commerciales internationales

Activité 3 : management d'une équipe et d'un réseau multiculturel

- management d'une équipe commerciale internationale
- encadrement et animation d'un réseau international
- contrôle de la coordination entre les services opérationnels et fonctionnels
- mesure des résultats des collaborateurs

Activité 4 : mesure de la performance des affaires internationales

- élaboration et suivi du budget du département affaires internationales
- analyse des risques et sélection des couvertures avec les directions concernées
- évaluation des besoins de financements internationaux avec la direction financière
- analyse de la rentabilité des activités internationales
- supervision de la gestion des litiges avec la direction juridique

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

1) Elaboration de la stratégie internationale de l'entreprise le titulaire de la certification est capable de :

- organiser une veille internationale et une veille sur l'évolution de l'environnement international
- faire collecter l'information à l'étranger
- sélectionner les manifestations internationales en fonction des marchés cibles potentiels
- définir les objectifs du champ de l'étude marché
- analyser et interpréter les résultats d'une étude de marché
- diagnostiquer les forces et faiblesses internes et externes de l'entreprise face à chaque marché étranger
- hiérarchiser des choix stratégiques en fonction des risques/pays et préconiser ces choix à la Direction générale
- sélectionner des réseaux commerciaux internationaux et élaborer les contrats types liés

2) Conduite du développement international de l'entreprise le titulaire de la certification est capable de :

- élaborer des prévisions commerciales
- définir les objectifs commerciaux et la politique de prix
- sélectionner les actions commerciales à mettre en oeuvre
- calculer le budget des actions commerciales et de la politique de promotion et de communication
- planifier les actions commerciales internationales
- définir et négocier les modalités des contrats
- encadrer l'exploitation des outils de veille et d'intelligence économiques
- superviser les stratégies de négociation

3) Mise en œuvre d'une équipe et d'un réseau interculturel le titulaire de la certification est capable de :

- motiver les réseaux commerciaux (agents, distributeurs, franchisés, filiales...)
- adapter les négociations au management interculturel
- créer ou choisir les outils de mesure de la performance

4) Mesure de la performance des affaires internationales, le titulaire de la certification est capable de :

- évaluer tous les risques liés à l'activité internationale

Blocs de compétences

RNCP5747BC01 — Conduire une étude de marché à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Organiser une veille internationale – Faire collecter l'information à l'étranger (réseau, clientèle, partenaires) – Analyser l'évolution de l'offre et de la demande pour identifier des marchés cibles – Sélectionner les manifestations internationales en fonction des marchés cibles – Définir des objectifs – Analyser et interpréter les résultats

Modalité d'évaluation : Elaboration d'une étude de marché en situation professionnelle – Présentation orale et écrite de l'étude

+ Soutenance face à un jury de professionnels

Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification – Activité I du référentiel « Elaboration d'une stratégie internationale »

RNCP5747BC02 — Réaliser le diagnostic export et mettre en œuvre un projet à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Diagnostiquer les forces et les faiblesses internes et externes de l'entreprise face à des marchés étrangers – Hiérarchiser des choix stratégiques en fonction des risques/pays et préconiser ces choix à la direction générale – Sélectionner des réseaux commerciaux et élaborer les contrats types liés

Modalité d'évaluation : Diagnostic export sur une situation réelle d'entreprise – Présentation orale et écrite du diagnostic + soutenance face à un jury de professionnels

Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification – Activité I du référentiel « Elaboration d'une stratégie internationale »

RNCP5747BC03 — Elaborer une stratégie commerciale internationale et piloter des opérations internationales

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Elaborer des prévisions commerciales – Définir des objectifs – Sélectionner des actions commerciales – Etablir un budget – Planifier des actions commerciale internationales

- Rechercher et sélectionner des partenaires potentiels à l'étranger — Encadrer l'exploitation des outils de veille et d'intelligence économique

Modalité d'évaluation : Etude de cas écrite

sur une situation de développement international et simulation de négociation avec un jury professionnel

Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification – Activité II du référentiel « Conduite du développement international de l'entreprise »

RNCP5747BC04 — Identifier, sélectionner et superviser des appels d'offre et contrats internationaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Encadrer la recherche d'appels d'offres par la mise en place d'outils de veille et d'intelligence économique – Définir et négocier les modalités d'un contrat (agents, distributeurs, franchisés, licenciés, JV...) – Organiser l'implantation à l'étranger et contrôler les coûts – Négocier les contrats internationaux – Superviser les stratégies de négociation

Modalité d'évaluation : Etude de cas « traitement d'un appel d'offres international » et analyse d'un contrat (agent, distributeur, franchise, licencié...)

Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification – Activité II du référentiel « Conduite du développement international de l'entreprise »

RNCP5747BC05 — Mettre en place une stratégie digitale internationale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Produire un site performant – Maîtriser les outils numériques d'animation – Communiquer efficacement auprès de ses cibles – Maîtriser les nouvelles technologies – Animer les réseaux sociaux en lien avec l'activité de la structure – Assurer un reporting sur l'actualité des réseaux sociaux.

Modalités d'évaluation : Etude de cas web marketing – Mise en situation professionnelle ou analyse du dossier – Présentation orale et écrite de l'étude + soutenance face à un jury de professionnels.

Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification – Activité II du référentiel « Conduite du développement international de l'entreprise »

RNCP5747BC06 — Encadrer une équipe commerciale et gérer un réseau de distribution international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Participer au recrutement de l'équipe commerciale internationale – Animer et motiver les équipes – Contrôler l'activité et les performances – Décider des mesures correctives – Superviser l'ensemble des activités – Motiver les réseaux commerciaux (agents, distributeurs, franchisés, filiales) – Faire adhérer ses partenaires à la notion de résultats (objectifs de prospection de nouveaux clients, de chiffres d'affaires, de marges...) Adapter les négociations au management interculturel – Négocier et contrôler la rétribution des partenaires locaux.

Modalité d'évaluation : A l'oral :

Jeux de rôles « mise en place d'un dispositif d'une équipe internationale et mesure de la performance des équipes et des réseaux commerciaux – A l'écrit : étude de cas

« Management interculturel »

Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification – Activité III du référentiel « Management d'une équipe & d'un réseau multiculturel »

RNCP5747BC07 — Manager des équipes interculturelles

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Prévenir les litiges – Décoder les pratiques culturelles différentes – comprendre la problématiques d'équipes interculturelles

- Mettre en œuvre un plan d'amélioration – Créer ou choisir les outils de mesure de la performance : tableaux de bord – Veiller à la tenue des process qualité

- Communiquer en interne sur les résultats – Mettre en œuvre un plan d'amélioration continue

Modalité d'évaluation : Etude de cas et présentation orale des préconisations face à un jury de professionnels

Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification – Activité III du référentiel « Management d'une équipe & d'un réseau multiculturel »

RNCP5747BC08 — Elaborer un budget à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Utiliser les outils de la gestion budgétaire – Evaluer les risques liés à l'activité internationale (risque commercial, risque politique, risque financier, logistiques, douaniers, risques juridiques, litiges, de négociation, propriété intellectuelle...etc.

Modalité d'évaluation : Dossier professionnel écrit – Analyse des risques liées à une opération commerciale internationale sur un coupe pays/produit/service

Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification – Activité IV du référentiel « Mesure de la performance des affaires internationales »

RNCP5747BC09 — Suivre les performances commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : Concevoir les indicateurs d'efficacité pour piloter l'action internationale – Analyser les causes de litiges afin de prendre les mesures correctives lors de la rédaction et de la négociation des offres et contrats

Modalité d'évaluation : Dossier professionnel et présentation orale

Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification – Activité IV du référentiel « Mesure de la performance des affaires internationales »

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les postes de Managers d'affaires internationales se retrouvent tant dans les grandes entreprises et multinationales que dans les PME-PMI à vocation internationale, et dans tous secteurs d'activité (Biens d'équipement industriels, biens d'équipement des ménages, biens de consommations, services).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Dans les grandes entreprises :

- Directeur des affaires internationales
- Directeur développement international
- Chef de produit international
- Responsable de zone export
- Ingénieur d'affaires internationales
- Chargé de grands comptes internationaux (International account manager)

Les fonctions indiquées ci-dessus sont ouvertes aux titulaires de la certification après plusieurs années d'expérience dans des postes opérationnels de type :

- Chef de produit international
- Responsable de Zone
- Ingénieur d'affaires internationales ou chef de projets internationaux
- Chargé de grands comptes internationaux ou International account manager
- Responsable d'études internationales
- Attaché de direction internationale

Dans les ETI et PME-PMI :

- Responsable export - Responsable de zone - Ingénieur commercial export
- Responsable administration des ventes export
- Responsable de marché
- Consultant en développement international
- Responsable d'études internationales

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)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	11 770
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R1X68 — Employés des services commerciaux 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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Il comprend :

- 4 personnalités externes au CESCOI, professionnels du management des affaires internationales

- Le directeur pédagogique du CESCOI

et le cas échéant, le tuteur de stage de l'entreprise / responsable de l'entreprise employeur du candidat.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Il comprend :

- 4 personnalités externes au CESCOI, professionnels du management des affaires internationales

- Le directeur pédagogique du CESCOI et le cas échéant, le tuteur de stage de l'entreprise / responsable de l'entreprise employeur du candidat.

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Directeur pédagogique et 1 professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 25/07/2020

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.cesci.asso.fr>

<http://www.cesci.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5747/>