

Responsable technico-commercial import-export

RNCP6006 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	200w
Code(s) ROME	D1407, D1406, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	06/07/2010

Certificateur(s)

Ecole Supérieure de Vente Industrielle Internationale - Douai Business School (ESVII - DBS)<http://www.dbs-esvii.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable technico – commercial import export pilote et met en œuvre, pour l'industrie, la politique de développement commercial définie par son entreprise. Responsable de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs, il anime, recrute et forme des équipes et réseaux de commerciaux, il organise, coordonne, gère et contrôle l'activité commerciale. Il en assure le suivi afin d'en optimiser les résultats. A l'import, comme à l'export, il négocie avec des fournisseurs et distributeurs. Il conduit des échanges commerciaux de matières premières, services aux industries et produits finis en B to B. Il est notamment chargé de piloter des projets de développement commercial Import / Export, animer et coordonner l'action des équipes commerciales et des réseaux de distributeurs et d'organiser et gérer les opérations Import / Export de l'entreprise. Le Responsable technico – commercial import export travaille sous la responsabilité du Directeur commercial ou marketing, en étroite collaboration avec les services techniques, après-vente, financiers, logistiques, administratifs et la Direction du personnel. Il coordonne et gère des équipes de commerciaux en interne et anime des réseaux de commerciaux et de distributeurs externes. Il est en contact permanent avec les clients, fournisseurs et distributeurs en France et à l'étranger.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les titulaires de la certification maîtrisent des compétences techniques, linguistiques, commerciales et manageriales. Ils sont capables d'étudier et prospecter un marché national ou international, d'élaborer une offre dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, de concevoir les plans de marketing et d'action commerciale, d'organiser, planifier et structurer l'action commerciale, de mener la négociation commerciale, de constituer des équipes commerciales et des réseaux de distributeurs, d'animer des équipes commerciales et des réseaux de distributeurs au niveau national et international et de suivre et évaluer l'action commerciale (fidélisation). Ils doivent également évaluer les performances des équipes et réseaux, assurer la bonne exécution des contrats, organiser et suivre la logistique internationale (acheminement des biens et des services), veiller à la prévention et à la gestion des risques import/export et assurer le suivi et le contrôle des Opérations Import Export.

Le tout en français, en anglais et dans une troisième voire quatrième langue car l'art de négocier avec des professionnels d'une autre culture, la maîtrise de l'anglais ainsi qu'une ou plusieurs langues étrangères sont des capacités attendues pour l'exercice de cette fonction.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Responsable technico-commercial import export travaille pour des PME, PMI et grands groupes industriels d'activités interprofessionnelles (agroalimentaire, automobile, BTP, chimie, cosmétique, électronique, frigorifique, informatique, mécanique ...) En somme, toute entreprise industrielle de fabrication d'équipements industriels ou de négoce de fournitures et services industriels.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Technico-Commercial (Import/Export); Responsable des Ventes Export; Chef de Zone Export;

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Pas de réglementation

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE

Le jury de délivrance de la certification est constitué de 6 personnes dont un Président du Jury, 3 représentants d'entreprises « employeurs » dont un ancien diplômé DBS, le Directeur de l'école et un 1 Chef de module (enseignant)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury de délivrance de la certification est constitué de 6 personnes dont quatre représentant la profession (deux employeurs, deux salariés), un représentant de l'organisme de formation (directeur ou directeur adjoint)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 06/07/2010

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1439

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6006/>