

Responsable commercial export

RNCP6009 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312m
Code(s) ROME	M1707, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	06/07/2010

Certificateur(s)

Institut de Management de l'Ecole Supérieure de Gestion (IMESG)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Rattaché à la direction générale ou à la direction export, le Responsable Commercial Export gère tous les aspects de la fonction commerciale du marketing à la vente et peut-être amené à régler des problèmes logistiques et financiers. Sa mission principale consiste à accroître le chiffre d'affaires de l'entreprise à l'étranger et être garant de son image.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Principaux domaines de compétences attestés :

Rechercher l'information nécessaire à l'activité commerciale internationale

Exploiter l'information commerciale internationale

Proposer et appuyer les activités commerciales internationales

Suivre et vérifier la réalisation des objectifs et opérations commerciales internationales

Ainsi que deux domaines de compétences transversales attestées :

Manager une équipe commerciale

Veille et adaptation de l'ensemble des opérations commerciales internationales

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les certifiés travaillent à leur sortie dans plus de 50% des cas dans la sphère du commerce international ou de l'export. En moyenne 75% d'entre eux ont le statut « cadre »

On peut noter une diversité importante des entreprises d'embauche qui vont de la PME jusqu'à la multinationale.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef de zone export, Cadre commercial international, Chef de marché, Responsable administration des ventes, Directeur export et Consultant commercial export

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)	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)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE
oui 60% de professionnels, 40% formateurs (IMESG Paris)

Base légale

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

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6009/>