

# Manager international, option marketing/vente, gestion/finance

RNCP9094 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                   |
|-------------------------|-----------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                          |
| Code(s) NSF             | 310m                              |
| Code(s) ROME            | M1705, H1102, D1406, M1205, M1204 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande        |
| Date d'échéance         | 21/11/2012                        |

## Certificateur(s)

Groupe institut de gestion sociale (IGS)

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le manager international réalise les activités suivantes:

- établir une analyse géopolitique, économique et culturelle des zones où l'entreprise est présente ou envisage d'être présente . Analyser le cadre législatif impactant l'activité de l'entreprise et analyser la concurrence
- réaliser des études de marché
- constituer une équipe en adéquation avec la problématique du projet et le piloter

Manager International Option marketing/vente

réalise les activités suivantes:

- établir ou participer à l'élaboration des politiques produits, prix, place, publicité
- établir ou participer à l'élaboration de plan de communication
- établir ou participer à l'élaboration des réseaux de distribution
- identifier les caractéristiques particulières du produit ou service proposé
- adapter le produit ou service aux attentes des clients
- mettre en œuvre le plan marketing
- établir et optimiser le budget d'actions commerciales
- créer des messages de commercialisation
- veiller à la qualité du produit ou du service
- réserver des espaces publicitaires
- créer ou choisir et gérer des fichiers de prospects
- orchestrer des campagnes de commercialisation
- rendre compte des résultats : créer des outils d'analyse et mesurer des retours sur investissements
- présenter les résultats d'une opération en réunion
- gérer son portefeuille de prospects
- comprendre les attentes des clients
- faire des propositions adaptées aux attentes et besoins des prospects
- appliquer les marges de négociation
- conclure une vente
- s'impliquer dans le service après vente

Manager International option gestion/finance

réalise les activités suivantes:

- analyser des bilans
- analyser des comptes de résultats
- effectuer des analyses financière
- évaluer les évolutions et changements dans l'environnement de l'entreprise susceptibles d'affecter des résultats de l'entreprise
- établir des budgets d'exploitation, d'investissements et de trésorerie
- réaliser le suivi périodique des comptes
- identifier les écarts- établir des tableaux de bord pour piloter une activité
- analyser les coûts
- établir des ratios,
- assurer le respect des procédures
- optimiser le système d'information de gestion
- conduire la clôture annuelle des comptes en collaboration avec le service comptable et financier et les commissaires aux comptes

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire possède les compétences suivantes:

- recherche des données secondaires sur un pays, une zone, une région- analyse des études qualitatives et quantitatives
- coordonne les activités des membres d'une équipe multiculturelle- identifie les différences culturelles et les intégrer dans son action, travaille sur un projet transculturel
- gère des conflits, négocie
- analyse le marché, analyse forces/faiblesses menaces/opportunités
- fait un plan marketing et établit des objectifs ou projections de ventes
- établit un budget prévisionnel de trésorerie et son besoin de financement

Pour l'option marketing/vente :

- identifie les besoins de la clientèle ciblée
- analyse le positionnement des concurrents
- mets en œuvre une veille concurrentielle
- maîtrise les différentes techniques d'études de marchés qualitatives et quantitatives
- maîtrise les outils de gestion et de calcul de marge
- calcule et utilise des ratios
- identifie les circuits de distribution
- propose un plan d'action
- crée des messages commerciaux adaptés à la culture du pays,
- fait un plan média
- briefe une agence de communication externe ou en interne
- utilise les NTIC pour faire du e-marketing
- construit un argumentaire
- maîtriser les techniques de vente
- savoir fidéliser une clientèle

Pour l'option gestion/finance

- établit des bilans
- analyse des bilans
- établit et calcule des ratios
- établit la liste des indicateurs de gestion pertinents
- maîtrise la comptabilité analytique
- établit et analyse des ratios de gestion

## Secteur d'activité et type d'emploi

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

En PME, dans les grandes entreprises du secteur financier

## TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

pour l'option gestion/finance :

contrôleur de gestion, auditeur, gestionnaire, analyste

pour l'option marketing vente :

manager produit, responsable marketing, responsable de clientèle, ingénieur commercial

## 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).

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 694 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | L1X60 — Employés de la comptabilité · tension 4/5 (Élevée)<br>L2X61 — Agents administratifs · tension 1/5 (Très faible)<br>L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée)<br>L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée)<br>R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)<br>R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 89 937                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 35 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 6 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | L1X60 — Employés de la comptabilité<br>L2X61 — Agents administratifs<br>L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables<br>L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)<br>R2X80 — Attachés commerciaux<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique<br>R4X91 — Technico-commerciaux                                                                                                                                                                                                      |

## 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

7 personnes dont 4 professionnels

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/11/2012

---

## Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)  
RNCP15958

## Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Cette information a été supprimée en application de l'article 17.1 du Règlement général sur la protection des données (RGPD)

**Fiche officielle (France Compétences)**

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/9094/>