

Chargé(e) de développement commercial franco-allemand

RNCP9095 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1406, D1407, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	03/12/2019

Certificateur(s)

CHAMBRE FRANCO ALLEMANDE COMMERCE INDU · SIRET : 78435993700025

Chambre franco-allemande de commerce et d'industrie

<http://www.francoallemmand.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/la Chargé(e) de Développement Commercial Franco-Allemand a la responsabilité du développement de l'activité commerciale à l'import/export entre la France et l'Allemagne et/ou sur d'autres marchés ainsi que de la gestion et coordination d'un réseau de clients et prospects.

Il/elle assure principalement les activités suivantes :

- 1- Il/elle élabore la stratégie commerciale dans une zone déterminée (en France et à l'étranger – spécialisation sur le marché franco-allemand) en utilisant des concepts et techniques du marketing stratégique et opérationnel.
- 2 - Il/elle met en place la stratégie de prospection et le plan d'actions commerciales en les adaptant aux spécificités et besoins du marché cible, afin de détecter des opportunités.
- 3 – Il/elle mène des négociations commerciales en langue étrangère au sein d'un environnement multiculturel et propose des offres commerciales personnalisées.
- 4 – Il/elle gère et contrôle l'ensemble de la chaîne commerciale et administrative des ventes.
- 5 – Il/elle élabore et pilote de nouveaux axes de développement stratégiques de l'activité en réalisant l'implantation ou l'accroissement de l'activité et en coordonnant les actions, le suivi commercial des clients/es et prospects ; et il veille à la rentabilité du projet de développement.

Après quelques années d'expérience professionnelle, le/la Chargé(e) de Développement Commercial Franco-Allemand peut être amené(e) à encadrer une équipe d'attachés/es commerciaux/les et/ou assistants/es commerciaux/les, et/ou une équipe de Chargés/es de mission de développement auxquelles sera déléguée, sous sa responsabilité hiérarchique, la réalisation opérationnelle des actions définies dans le plan de stratégie commerciale sur une zone de vente déterminée.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences ou capacités attestées par le titre « Chargé(e) de Développement Commercial Franco-Allemand » intègrent en plus des connaissances liées aux techniques commerciales, la maîtrise des langues allemande, française et anglaise et elles sont détaillées dans deux grands domaines.

1) Domaine professionnel :

Les titulaires de la certification sont capables de :

- Analyser un marché en identifiant les opportunités et les menaces et en définissant les forces et faiblesses et son

offre par rapport aux offres concurrentes.

- Elaborer un business plan adapté au marché cible en déclinant les décisions stratégiques en analysant les moyens nécessaires, budget et délais.
- Adopter une méthodologie d'approche de prospects/clients et maîtriser les outils de mise en place du discours commercial spécifique au marché visé.
- Elaborer et chiffrer un plan d'actions commerciales en intégrant les différentes pratiques commerciales et différences culturelles des marchés cibles.
- Négocier en langue étrangère dans un cadre commercial en tenant compte des besoins et contraintes de ses interlocuteurs.
- Gérer et contrôler l'ensemble de la chaîne commerciale et administrative des ventes.
- Elaborer et piloter de nouveaux axes de développement stratégique de l'activité en coordonnant le suivi commercial des clients et prospects et en veillant à la rentabilité des actions.
- Négocier les ajustements nécessaires avec le client, les services internes et externes.
- Assurer le suivi constant des clients, afin de les fidéliser et de détecter des nouveaux besoins et, par conséquent, des opportunités du développement des activités de l'entreprise.

2) Domaine transversal :

Les titulaires de la certification sont capables de :

- Présenter les études de cas et leur projet professionnel de manière synthétique et professionnelle en utilisant les nouvelles technologies.
- Rédiger un support de communication synthétique et de qualité en respectant le style, la mise en forme et la langue.
- Elaborer une présentation orale professionnelle, attractive et convaincante.
- Exploiter les technologies de l'information et de la communication pour être à tout moment au fil de l'actualité.
- Communiquer avec les clients et prospects d'une façon appropriée.
- Gérer leur temps et les priorités pour organiser de manière efficace leur travail.
- Faire des retours réguliers sur leur travail à leur supérieur hiérarchique.
- Intégrer dans leur travail le système de valeur économique et éthique de leur métier.
- Travailler en équipe et participer à la vie de l'entreprise.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Dans tout type d'entreprise présentant une activité commerciale sur le marché franco-allemand et international (principalement industriel, lié à l'économie allemande et française): automobile, industrie métallurgique et lourde, transports, conseils de développement économiques, représentation de foires et salons, design mobilier, habillement, recrutement franco-allemand et international, agro-alimentaire, formation professionnelle... PME ayant un rayonnement international et grands groupes.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable Export, Gestionnaire ADV Export, Responsable de développement commercial international, Ingénieur/e commercial/e ou technico-commercial/e, Cadre commercial/e trilingue import/export, Chef/fe de zone export, Responsable Marketing, Chargé/e de projet franco-allemand, Consultant/e sénior, Chef/e de produit, Responsable Achat, Responsable Clientèle internationale, Acheteur/euse international/e

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)

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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

50 % de membres internes de la CFACI // 50% membres externes (professionnels/les en activité - pour moitié employeurs/euses, pour moitié salariés/es dont un/e représentant/e maîtrisant l'allemand)

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

50 % de membres internes de la CFACI // 50% membres externes (professionnels/les en activité - pour moitié employeurs/euses, pour moitié salariés/es dont un/e représentant/e maîtrisant l'allemand)

COMPOSITION DU JURY — VAE

- Au moins deux représentants/es qualifiés/es des professions (professionnels/les en activité - pour moitié employeurs/euses, pour moitié salariés/es, équilibré hommes – femmes, dont un/e représentant/e parlant allemand)
- un/e formateur/trice de la certification professionnelle
- le/la directeur/trice de la formation de l'organisme certificateur

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 03/12/2019

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34630

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/9095/>