

# Manager de la stratégie commerciale

RNCP9385 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                   |
|-------------------------|-----------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 7                          |
| Code(s) NSF             | 310p                              |
| Code(s) ROME            | M1707, D1406, M1705, H1102, M1703 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande        |
| Date d'échéance         | 05/03/2018                        |

## Certificateur(s)

Association lyonnaise pour la formation (ALPF) - IDRAC

<http://www.lyon.ecoles-idrac.com>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le Manager de la Stratégie Commerciale est responsable de la politique marketing, de la gestion des budgets et de leur encadrement. Il articule ses activités dans le cadre de la politique générale de l'entreprise et pilote effectivement la stratégie commerciale. A ce titre il conduit des négociations de stratégies commerciales en français et en langues étrangères. Il analyse des situations complexes à fin de propositions stratégiques au sein d'une organisation.

Les activités principales sont :

- 1 Etudier le marché et ses opportunités
- 2 Élaborer la stratégie commerciale et son plan de déploiement
- 3 Déployer et manager l'action commerciale
- 4 Contrôler la performance économique

Les activités du « Manager de la Stratégie Commerciale » peuvent s'exercer en anglais, dans un cadre national et international.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification atteste que le titulaire est capable de :

Etudier le marché et ses opportunités

- Etude et définition du contexte économique de l'entreprise
- Identification des attentes clients et prospects non-satisfaites et des possibilités d'évolution
- Sélection des couples produits/marchés en fonction de la rentabilité prévisionnelle de l'entreprise

Élaborer la stratégie commerciale et son plan de déploiement

- Définition de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Elaboration et validation des étapes et moyens du déploiement national/international de la stratégie commerciale
- Management des opérations de création et de préparation de l'offre de l'entreprise

Déployer et manager l'action commerciale

- Mise en œuvre et management du plan de déploiement
- Mobilisation et management des équipes opérationnelles
- Contrôle de l'évolution des coûts, délais et résultats de la stratégie par rapport aux prévisionnels

Contrôler la performance économique

- Management et contrôle de la contribution des fonctions supports à la performance stratégique
- Evaluation et agrégation des éléments de contrôle de la performance économique globale
- Communication et valorisation des objectifs et des résultats

Le titulaire a prouvé qu'il possédait les capacités à manager une équipe et des projets stratégiques dans le cadre de structures de toutes tailles en français et en anglais

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises de toutes tailles des secteurs de la production de biens et services, à destination des entreprises (B to B), de la distribution et des intermédiaires ou des consommateurs finaux (B to C)

Entreprises de toutes tailles des secteurs des biens et services de grande consommation, de services financiers et d'assurance et de conseils.

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef de secteur, chef de produit, Responsable commercial, Chargé d'affaires, Responsable développement, chargé d'études, Directeur e-Commerce et webmarketing, Responsable et directeur achats, Responsable et Directeur de la communication, Directeur commercial, Directeur Marketing, Directeur administratif et financier, Contrôleur de gestion, Directeur d'agence ou directeur d'unité décentralisée, Directeur général, chef d'entreprise.

### 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) | Modérée (3/5)<br>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)            | 2 931 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Familles professionnelles (FAP)     | R1X68 — Employés des services commerciaux · 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) |
| Projets de recrutement (BMO 2026)   | 42 589                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Jugés difficiles à recruter         | 38 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Emplois saisonniers                 | 3 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Familles professionnelles (FAP)     | R1X68 — Employés des services commerciaux<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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

**COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION**

Président : Directeur Général IDRAC ou son représentant.

5 membres au total dont 3 professionnels externes et 2 représentants de l'École visant la parité hommes-femmes

**COMPOSITION DU JURY — VAE**

Président : Directeur Général ou son représentant

3 personnes dont 2 professionnels en respectant la parité employeur/employé

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/03/2018

---

## Liens avec d'autres certifications

**ANCIENNES VERSIONS**

RNCP2430

**NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)**

RNCP18047

## Pour plus d'informations

**LIEN VERS LE DESCRIPTIF**

<http://www.ecoles-idrac.com>

**Fiche officielle (France Compétences)**

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/9385/>