Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 26154**

Intitulé

Responsable de développement commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

Junior développement et communication

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Directeur général

Niveau et/ou domaine d'activité

III (Nomenclature de 1969)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Les activités du Responsable de développement commercial s'organisent autour des pôles suivants :

- Contribution à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Organisation et pilotage du développement commercial
- Négociation commerciale
- Suivi de l'activité commerciale
- Gestion d'une équipe

Les capacités attestées :

Réaliser le diagnostic commercial en menant une veille permanente (collecte d'informations sur le marché, l'environnement, la concurrence, les cibles..) pour formuler des recommandations utiles à la définition des axes stratégiques de développement commercial par la direction.

Participer à la formalisation d'une stratégie webmarketing par la direction et à la conception du plan marketing on-line.

Décliner les orientations stratégiques retenues par la direction en plans d'actions commerciales.

Organiser rigoureusement son activité en élaborant des outils prévisionnels (planning et budgets) pour gérer son activité de façon optimale et minimiser les coûts.

Constituer et /ou exploiter les BDD prospects pour identifier les cibles potentielles

Développer des démarches de prospection adaptées auprès de cibles identifiées pour obtenir des rendez-vous.

Prospecter en exploitant les Médias Sociaux, les publications d'appels d'offres pour identifier les opportunités de contact, obtenir des informations sur les prospects, développer le portefeuille clients, entretenir efficacement et durablement la relation avec les clients actuels. Concevoir et mettre en œuvre les outils propres à surmonter les difficultés opérationnelles de la force de vente.

Elaborer des outils de pilotage prévisionnels (planning et budgets) pour gérer son activité de façon optimale et minimiser les coûts.

Mener des entretiens de négociation complexes en B to B ou B to C de la découverte des besoins jusqu'à la conclusion de la vente, en français ou anglais, pour développer les contrats et maximiser les marges.

Elaborer des propositions techniques et financières en réponse à des demandes de commanditaires ou d'appels d'offres pour contribuer à la stratégie de développement de l'entreprise.

Exploiter de façon continue la BDD en utilisant des outils de GRC pour analyser les résultats de prospection et identifier les potentiels des prospects et des clients.

Analyser son activité à partir de ratios et indicateurs pour mesurer son efficacité et définir des futurs axes de développement commercial : cibles, produits, secteurs géographiques, etc.

Gérer les budgets en analysant les résultats et prenant les mesures correctives nécessaires pour optimiser la rentabilité.

Evaluer la rentabilité de l'activité commerciale en calculant des ratios d'activité, d'analyse des ventes pour maîtriser les contraintes budgétaires, définir les actions de développement ou d'ajustement.

A partir des données statistiques identifier des nouveaux marchés et mettre en place des actions de fidélisation pour optimiser le portefeuille clients.

Définir les profils de poste, et participer à la sélection et aux entretiens de recrutement des membres de l'équipe commerciale.

Apprécier la performance et la rentabilité de son secteur et/ou de son équipe à partir de tableaux de bord, d'analyses qualitatives et de rentabilité pour mettre en place si nécessaire des actions correctives ou de stimulation.

Participer à la formation d'une équipe commerciale en définissant et mettant en œuvre des programmes de stimulation et de formation de la force de vente ou en élaborant leur plan de formation.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le/la chargé(e) de développement commercial (CDC) exerce son activité au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de services quelque soit leur secteur d'activités, leur taille, leur champ d'action national ou international, et leur clientèle B to B ou B to C.

Toutefois les TPE sont plus rarement concernées par ce type de fonction, souvent prise en charge par le chef d'entreprise en personne.

Responsable du développement commercial

Chargé(e) de développement commercial

Responsable commercial

Chargé(e) d'affaires technico-commercial(e)

Commercial(e) grands comptes

Conseiller(e) technico-commercial
 Responsable clientèle
 Assistant(e) business développement
 Chef(fe) de secteur
 Etc.

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1407 : Relation technico-commerciale

D1406 : Management en force de vente

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Les compétences décrites ci-dessus sont validées au travers :

- d'un projet tutoré,
- d'études de cas,
- d'un entretien de négociation simulé,
- d'une évaluation par l'entreprise,
- d'évaluation des connaissances académiques

La certification se compose de 5 blocs d'activités:

1. Contribution à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise
2. Organisation et pilotage du développement commercial
3. Négociation commerciale
4. Suivi de l'activité commerciale
5. Gestion d'une équipe

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION OUINON		COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le jury est composé de 7 personnes : - 5 professionnels/les non intervenants/tes dans l'établissement, dont l'un/e est président/e du jury - Le Directeur du Groupe Médicis ou son/sa représentant/e - Le/la Responsable de filière
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Le jury est composé de 7 personnes : - 5 professionnels/les non intervenants/tes dans l'établissement, dont l'un/e est président/e du jury - Le Directeur du Groupe Médicis ou son/sa représentant/e - Le/la Responsable de filière
En contrat de professionnalisation	X	Le jury est composé de 7 personnes : - 5 professionnels/les non intervenants/tes dans l'établissement, dont l'un/e est président/e du jury - Le Directeur du Groupe Médicis ou son/sa représentant/e - Le/la Responsable de filière
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2015	X	Le jury est composé de 7 personnes : - 5 professionnels/les non intervenants/tes dans l'établissement, dont l'un/e est président/e du jury - Le Directeur du Groupe Médicis ou son/sa représentant/e - Le/la Responsable de filière

Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 26 mai 2016 publié au Journal Officiel du 07 juin 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau III, sous l'intitulé "Responsable de développement commercial" avec effet au 04 juillet 2008, jusqu'au 07 juin 2019.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

[Junior développement et communication - Groupe Médicis](#)

Lieu(x) de certification :

Junior développement et communication : Île-de-France - Paris (75) [5 rue des Reculettes]

Junior développement et communication - Groupe Médicis

5 rue des reculettes 75013 Paris

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Idem

Historique de la certification :