

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 27103**

Intitulé

Responsable d'affaires commerciales et du développement à l'international

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Institut supérieur d'informatique et de management de l'information (ISIMI) - Pôle Paris alternance	Président

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312m Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Les principales activités du Responsable d'affaires commerciales à l'international s'articulent autour de 4 grandes fonctions:

- 1 - Concevoir un plan de développement du marketing opérationnel ;
- 2 - Mettre en œuvre le plan d'action commerciale sur une ou plusieurs zones d'affaires internationales;
- 3 - Animer une équipe commerciale à l'internationale ;
- 4 - Animer des réseaux internationaux et gérer le développement d'un centre de profit ou centre d'affaires international.

Les capacités attestées sont:

- Identifier les opportunités de développement
- Mise à jour de l'offre "produits"
- Négociation des contrats et les conditions de mise en œuvre de partenariats avec les prestataires externes
- Mise en œuvre d'une stratégie digitale sur le plan commercial et mesure de l'impact sur le chiffre d'affaires réalisé
- Préparation d'outils collaboratifs de reporting et d'indicateurs et critères d'alerte de non-respect du business plan
- Mobilisation des partenaires autour du plan d'action commerciale et obtention des moyens financiers inhérents à sa réalisation
- Développement du plan de communication directe
- Lancement de projets événementiels et évaluation des retombées
- Adaptation du plan d'action commerciale
- Recrutement et organisation de la force de vente
- Assignation d'objectifs commerciaux
- Mise en œuvre des actions de communication décidées par la direction autour de la stratégie commerciale de la marque
- Construction des modalités d'évaluation des collaborateurs
- Evaluation des conditions d'implantation
- Emission d'appels d'offre dans la langue de la zone export
- Suivi et contrôle des indicateurs clés de performance
- Mise en œuvre d'actions de marketing direct
- Gestion des litiges administratifs et commerciaux
- Développement de la notoriété internationale de l'entreprise

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

L'activité visée par ce titre s'exerce au sein d'entreprises ou organisations françaises ou étrangères implantées en France ou à l'étranger. La certification "Responsable d'affaires commerciales à l'international" conduit à occuper des emplois et des métiers à responsabilités dans la fonction commerciale de ces structures, en relation avec différents services et intervenants (directeur général, direction des ressources humaines, direction marketing et communication, direction administrative et financière).

Les secteurs d'activité d'entreprises sont très variés : Automobile, Habillement, Electronique et Informatique, Grande Distribution, Assurances, Banque, Conseil, Chimie, Transports, Médias & communication, Aéronautique, Produits pharmaceutiques, Organismes internationaux, Audit, Agro-alimentaire.

Responsable commercial / commerciale

Responsable commercial international / commerciale internationale

Responsable de la stratégie commerciale

Responsable du développement commercial

Chef de zone export

Responsable / Chargés d'affaires internationales

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1207 : Trésorerie et financement

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

A.

2 Mises en situation professionnelle :

2 Etudes de cas

B.

Mise en situation professionnelle

C.

2 Mises en situation professionnelle

3 Etudes de cas

D.

3 Mises en situation professionnelle

1 Etude de cas

E.

1 Etude de cas

F.

1 Etude de cas

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 27103 - Animer des réseaux internationaux et gérer le développement d'un centre de profit ou centre d'affaires international	<p>Descriptif : Dans le cadre de la gestion de l'activité à l'international, assurer le développement des centres de profit dont il a la responsabilité en développant la pratique multiculturelle des affaires dans les différents services export, en choisissant les prestataires en fonction des besoins via les appels d'offres, en résolvant les problèmes de réglementation et en constituant des lobbies pour informer et influencer les décisions de la direction stratégique de l'entreprise dans l'intérêt du ou des centres de profit qu'il a en responsabilité</p> <p>Modalités d'évaluation:</p> <ul style="list-style-type: none">- Etude de cas: dans le cadre d'une implantation dans un pays donné, le candidat devra analyser les inconvénients et avantages pour cette implantation- Etude de cas: rédaction d'un appel d'offre pour la conclusion d'un accord commercial- Mise en situation: le candidat doit énumérer les les indicateurs de rentabilité , de structure financière, de trésorerier et en expliquer les modalités de calcul- Mise en situation: analyse du portefeuille clients d'une entreprise- Etude de cas: négociations suite à un litige avec l'un des partenaires de l'entreprise- Projet: rédaction d'un dossier de presse
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 27103 - Concevoir un plan de développement du marketing opérationnel	<p>Descriptif : A partir du diagnostic interne et externe de la situation économique et concurrentielle de l'entreprise sur ses marchés, concevoir, en collaboration avec la direction des ventes et de la communication un plan de marketing opérationnel pour assurer le développement des affaires commerciales internationales en accord avec les objectifs fixés dans le business plan.</p> <p>Modalités d'avaluation :</p> <ul style="list-style-type: none">- Mise en stuation: à partir de la consultation d'études émanant du service marketing de l'entreprise, le candidat identifiera les marchés aux perspectives de croissance les plus significatives au niveau international- Dans le cadre d'une étude de cas, le candidat devra mettre à jour l'offre produit par secteurs géographiques- Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle, le candidat devra mener une négociation commerciale- A partir d'une étude de cas, le candidat proposera une stratgée de digital marketing

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 27103 - Mettre en œuvre le plan d'action commerciale sur une ou plusieurs zones d'affaires internationales	<p>Descriptif : Mettre en œuvre le plan d'action commerciale en mobilisant les partenaires associés (fournisseurs, prestataires) ainsi que les moyens financiers (investissements réalisés) et humains (force de vente, service administration des ventes) mis à disposition par la direction commerciale pour garantir le développement des affaires à l'international.</p> <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mise en situation: le candidat devra compiler les résultats des équipes commerciales - Etude de cas: le candidat présentera ses recommandation en matière de communication sous forme d'un oral - Etude de cas: le candidat proposera un plan de communication événementielle - Mise en situation: explication entre des écarts entre les données budgétées et celles réalisées
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 27103 - Animer une équipe commerciale à l'international	<p>Descriptif : Dans le cadre de la responsabilité d'un service commercial export, animer une équipe multiculturelle en fomentant l'adhésion à la stratégie et à la culture de l'entreprise dans le respect des normes juridiques, fiscales et sociales de la zone export et des consignes de l'entreprise en matière d'intelligence économique** pour répondre aux objectifs du business plan d'implantation</p> <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mise en situation: recrutement et sélection de CV pour un poste à caractère commercial - Etude de cas: mise en place d'une politique salariale pour des commerciaux - Mise en situation: communication verticale et transversale et accompagnement des équipes commerciales - Mise en situation: entretiens d'évaluation et actions de formations à proposer

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	1 représentant de l'organisme et 4 membres extérieurs à l'organisme, dont 2 salariés et 2 employeurs
En contrat d'apprentissage	X	1 représentant de l'organisme et 4 membres extérieurs à l'organisme, dont 2 salariés et 2 employeurs
Après un parcours de formation continue	X	1 représentant de l'organisme et 4 membres extérieurs à l'organisme, dont 2 salariés et 2 employeurs
En contrat de professionnalisation	X	1 représentant de l'organisme et 4 membres extérieurs à l'organisme, dont 2 salariés et 2 employeurs
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2010	X	1 représentant de l'organisme et 4 membres extérieurs à l'organisme, dont 2 salariés et 2 employeurs

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X

Base légale**Référence du décret général :****Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 19 avril 2011 publié au Journal Officiel du 12 mai 2011 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé Responsable d'affaires commerciales à l'international avec effet au 31 juillet 2007, jusqu'au 12 mai 2016.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :**Références autres :**

Arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable d'affaires commerciales et du développement à l'international" avec effet au 12 mai 2016, jusqu'au 04 octobre 2020.

Pour plus d'informations**Statistiques :****Autres sources d'information :**

www.ppa.fr

[Pôle Paris Alternance](#)

Lieu(x) de certification :

Institut supérieur d'informatique et de management de l'information (ISIMI) - Pôle Paris alternance : Île-de-France - Paris (75) [Paris]

Institut supérieur d'informatique et de management de l'information -Pôle Paris Alternance

11 rue Erard

75012 Paris

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

Institut supérieur d'informatique et de management de l'information -Pôle Paris Alternance

- 5 rue Lemaignan 75014 Paris

- 11 rue Erard 75012 Paris

Ecole supérieure pour le développement économique et social (ESDES) - 10 place des archives - 69002 Lyon

Historique de la certification :

Certification précédente : Responsable d'affaires commerciales à l'international