

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 29478**

Intitulé

Chef(fe) de projets marketing et commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

Ynov - ISEE

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

Directeur

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le chef de projets marketing et commercial intervient au sein d'un département marketing ou d'un département commercial lorsqu'il travaille au sein de grandes entreprises, directement auprès des directions d'entreprises, lorsque celles-ci sont de plus petites tailles. Dans ce dernier cas, il assure l'ensemble des activités marketing et commerciales de l'entreprise.

Situé à l'interface des dimensions stratégiques et opérationnelles, le chef de projets marketing et commercial contribue au développement de l'entreprise et à sa pénétration sur ses marchés. Dans ce cadre, il est chargé de décliner la stratégie marketing de l'entreprise, en élaborant un plan d'actions commerciales sur sa zone d'intervention.

Responsable d'un secteur géographique, d'un service ou d'un produit, il est chargé de décliner en actions opérationnelles, les orientations définies par sa direction, et de les mettre en œuvre.

Le chef de projets marketing et commercial exerce les fonctions suivantes :

- Exercice d'une fonction de veille du territoire en vue de son développement marketing et commercial
- Elaboration du plan d'actions commerciales
- Pilotage opérationnel du plan d'actions commerciales
- Analyse et négociation d'affaires
- Gestion du portefeuille clients
- Management d'un service
- Animation d'une équipe

Les capacités attestées :

Exercer une fonction de veille du territoire afin de développer son plan d'actions commerciales

Elaborer le plan d'actions commerciales en veillant à sa cohérence avec la politique de l'entreprise et de sa stratégie marketing

Piloter la mise en œuvre opérationnelle du plan d'actions commerciales

Négocier une proposition qui respecte les intérêts de son client et de son entreprise et se finalise par la conclusion de la vente

Gérer un portefeuille clients en contribuant à instaurer des relations partenariales

Manager un service en contribuant à optimiser son organisation et son développement au regard des résultats à atteindre

Animer une équipe de vente en supervisant le travail à réaliser et en contribuant à la professionnalisation de chacun

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

Le chef de projets marketing et commercial peut travailler dans des entreprises de taille importante, dans des PME au niveau national ou international, ou dans des agences. Tous les secteurs d'activité sont concernés au niveau national, européen ou international.

Dans les grandes entreprises, il assure le pilotage opérationnel des actions commerciales, en lien avec la direction marketing. Dans les petites et moyennes entreprises, la fonction marketing est souvent assurée par le chef d'entreprise et le chef de projets marketing et commercial est placé directement sous sa responsabilité.

Chargée d'affaires marketing / Chargée de projet marketing / Responsable de département marketing / Responsable marketing / Management et ingénierie d'affaires / Ingénieur(e) technico-commercial(e) affaires industrielles / Relation commerciale grands comptes et entreprises - Commercial / Relation commerciale auprès de particuliers / Management en force de vente - Chargé / Chargée d'expansion commerciale d'enseigne / Manager commercial / Manageuse commerciale forces de vente

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1102 : Direction des achats

M1705 : Marketing

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Les situations d'évaluation liées à la certification s'appuient essentiellement sur la réalisation de productions telles qu'attendues au niveau du secteur professionnel : étude de marché - plan d'actions commerciales - analyse du suivi d'un plan d'actions commerciales - proposition commerciale - analyse d'une banque de données clients - modalités d'animation d'une équipe

En fonction des expériences des candidats et de leurs compétences, le titre professionnel peut également être obtenu par la mise en œuvre d'une procédure de VAE

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	50% de membres dépendant de l'organisme et 50% de membres extérieurs à l'organisme, représentants du secteur professionnel, dont 1/2 employeurs et 1/2 salariés
En contrat d'apprentissage	X	50% de membres dépendant de l'organisme et 50% de membres extérieurs à l'organisme, représentants du secteur professionnel, dont 1/2 employeurs et 1/2 salariés
Après un parcours de formation continue	X	50% de membres dépendant de l'organisme et 50% de membres extérieurs à l'organisme, représentants du secteur professionnel, dont 1/2 employeurs et 1/2 salariés
En contrat de professionnalisation	X	50% de membres dépendant de l'organisme et 50% de membres extérieurs à l'organisme, représentants du secteur professionnel, dont 1/2 employeurs et 1/2 salariés
Par candidature individuelle		X
Par expérience dispositif VAE prévu en 2008	X	50% de membres dépendant de l'organisme et 50% de membres extérieurs à l'organisme, représentants du secteur professionnel, dont 1/2 employeurs et 1/2 salariés

	OUI	NON
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 28 janvier 2009 publié au Journal Officiel du 7 février 2009 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé Chef de produit avec effet au 7 février 2009, jusqu'au 7 février 2014.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 27 décembre 2017 publié au Journal Officiel le 30 décembre 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de l'organisme certificateur.

Arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de l'organisme certificateur : ISEE - Y - NOV.

Arrêté du 30 août 2016 publié au Journal Officiel du 07 septembre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de l'organisme certificateur : Institut supérieur d'enseignement au management des entreprises - ISEE - Y - NOV -

Arrêté du 29 juillet 2014 publié au Journal Officiel du 09 août 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Chef(fe) de projets marketing et commercial" avec effet au 7 février 2014, jusqu'au 09 août 2019.

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

www.isee.fr

<http://www.isee.fr>

Lieu(x) de certification :

Ynov - ISEE : Aquitaine Limousin Poitou-Charentes - Gironde (33) [Mérignac]

Ynov - ISEE

4, avenue Neil Armstrong

33700 MERIGNAC

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

AIX Ynov Campus 2 rue Le Corbusier - 13090 Aix-en-Provence

BORDEAUX Ynov Campus 89 quai des Chartrons - 33300 Bordeaux

LYON Ynov Campus 27 rue Raoul Servant - 69007 Lyon

NANTES Ynov Campus 20 bd du Général de Gaulle - CS 46339 - 44263 Nantes Cedex

PARIS Ynov Campus 12 Rue Anatole France - 92000 Nanterre

TOULOUSE Ynov Campus 22 impasse Charles Fourier - 31200 Toulouse

Historique de la certification :

Certification précédente : Chef(fe) de projets marketing et commercial