

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 16258**

Intitulé

Manager du développement commercial et 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 (PPA)	Directeur

Chaque certificateur est en mesure de délivrer la certification en son nom propre

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312m Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

La fonction de direction commerciale au niveau national et international (développement international) est essentielle pour toute entreprise. En effet, quel que soit le produit ou service à vendre, c'est sur ce service que repose la réalisation du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Le Manager du Développement Commercial et International a pour mission de concevoir, animer et superviser la stratégie de développement commercial de son entreprise à la fois sur le marché national et sur les marchés d'exportation ou internationaux. Ces deux paradigmes doivent être menés dans une cohérence absolue. Ce Manager définit la politique générale commerciale et veille à la mise en place des plans d'action dans chaque pays. La stratégie de développement commercial globale, associant le plan national et international passe par différents moyens :

- exportation de produits nationaux,
- création de filiale dans chaque pays à conquérir,
- élaboration d'un joint-venture avec un représentant local,
- partenariat de distribution sur le plan local ou acquisition de sociétés de production présentes sur le marché local,
- création (filialisation) ou achat de sociétés de distribution

Les capacités attestées :

Concevoir la stratégie et la planification des actions commerciales et de développement

Manager une équipe commerciale présente au niveau national et international

Piloter le réseau de business unit

Piloter et développer la politique partenariale

Négocier et conseiller clients

Mettre en place et gestion de l'après vente

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

industrie, services, tout type de produits ou services, multinationales ; petites et moyennes entreprises tournées vers l'international, dans les cabinets de conseil en implantation internationale

Directeur commercial / Directrice commerciale

Directeur commercial / Directrice commerciale export

Directeur commercial international / Directrice commerciale internationale

Délégué régional / Déléguée régionale des ventes

Directeur / Directrice des ventes

Directeur / Directrice des ventes internationales

Directeur national / Directrice nationale des ventes

Directeur régional / Directrice régionale des ventes

Directeur régional / Directrice régionale des ventes export

Chef des ventes

Inspecteur / Inspectrice des ventes

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

- 1- Concevoir la stratégie et la planification des actions commerciales et de développement
- 2- Manager une équipe commerciale présente au niveau national et international
- 3- Pilotage du réseau de business unit
- 4- Piloter et développer la politique partenariale
- 5- Négociation et conseil clients

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 16258 - Concevoir la stratégie et la planification des actions commerciales et de développement	<p>Compétences professionnelles : Elaborer une politique et une stratégie commerciale précisant les objectifs à atteindre, les moyens financiers et humain à mobiliser, les investissements à réaliser afin de consolider la progression de l'entreprise et de son image</p> <p>Modalités d'évaluation : Etude de cas : élaboration d'une politique et d'une stratégie commerciale</p>
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 16258 - Manager une équipe commerciale présente au niveau national et international	<p>Compétences professionnelles : Manager une équipe multiculturelle dans différents pays afin de développer le CA sur chaque marché, y compris sur le marché national</p> <p>Modalités d'évaluation : Etude de cas : gestion d'une équipe de commerciaux multiculturelle</p>
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 16258 - Piloter un réseau de business units	<p>Compétences professionnelles : En élaborant et en définissant l'attribution des moyens pour chaque centre de profits, assurer la présence des centres de profits en animant le réseau afin de favoriser leur développement sur le marché local</p> <p>Modalités d'évaluation : Rapports: définir les objectifs et l'attribution des moyens pour chaque centre de profits</p>
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 16258 - Piloter et développer la politique partenariale	<p>Compétences professionnelles : En tenant compte des objectifs géo commerciaux définir la typologie de partenaires, les prospecter et les recruter afin de répondre aux objectifs commerciaux</p> <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mises en situation professionnelle : A partir de la situation réelle d'une entreprise partenaire, le candidat doit fournir: - un rapport permettant à l'entreprise de définir la typologie de partenaires, identifier une stratégie de prospection et de recrutement afin de répondre aux objectifs commerciaux - une proposition de contrat - des documents de communication à destination des partenaires potentiels
Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 16258 - Négocier et conseiller les clients	<p>Compétences professionnelles : En tenant compte des objectifs géo commerciaux définir la qualité client grand compte, les prospecter et les recruter afin de répondre aux objectifs commerciaux</p> <p>Modalités d'évaluation : Etude de cas : Prospection et négociation</p>
Bloc de compétence n°6 de la fiche n° 16258 - Mettre en place et gérer l'après-vente	<p>Compétences professionnelles : En s'impliquant dans la politique qualité de l'entreprise, mettre en place un système de gestion de l'après-vente tant pour les produits que pour son image et sa notoriété afin de maintenir le portefeuille clients</p> <p>Modalités d'évaluation : Etude de cas: mise en place d'un processus de "service après vente"</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		- 4 représentant(e)s du monde professionnel dont 2 employeurs et 2 salarié(e)s (57 % du jury) - 3 représentant(e)s de l'organisme (43% du jury)
En contrat d'apprentissage	X		- 4 représentant(e)s du monde professionnel dont 2 employeurs et 2 salarié(e)s (57 % du jury) - 3 représentant(e)s de l'organisme (43% du jury)
Après un parcours de formation continue	X		- 4 représentant(e)s du monde professionnel dont 2 employeurs et 2 salarié(e)s (57 % du jury) - 3 représentant(e)s de l'organisme (43% du jury)
En contrat de professionnalisation	X		- 4 représentant(e)s du monde professionnel dont 2 employeurs et 2 salarié(e)s (57 % du jury) - 3 représentant(e)s de l'organisme (43% du jury)
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2012	X		- 4 représentant(e)s du monde professionnel dont 2 employeurs et 2 salarié(e)s (57 % du jury) - 3 représentant(e)s de l'organisme (43% du jury)

	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 22 janvier 2013 publié au Journal Officiel du 5 mars 2013 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager du développement commercial et international" avec effet au 23 janvier 2009, jusqu'au 05 mars 2018. Autorité responsable : Institut supérieur d'informatique et de management de l'information - Pôle Paris alternance (PPA).

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager du développement commercial et international" avec effet du 05 mars 2018, jusqu'au 21 juillet 2023.

Pour plus d'informations

Statistiques :

80 à 100 certifiés par an

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 (PPA) : Île-de-France - Paris (75) [11 rue Erard 75012 Paris]

Pôle Paris Alternance (SAS ISIMI):

11 rue Erard

75012 Paris

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

Pôle Paris Alternance (SAS ISIMI) - 5 rue Lemaignan 75014 Paris

MBA Pôle Paris Alternance (SAS PAZEL) - 1 rue Bouvier 75011 Paris

ESCEM (Association TOP EDUCATION) :

- 1 rue Léo Délibes - 37000 Tours

- 17 boulevard Chateaudun - 45000 Orléans

- 23 rue Jean Jaurès - 86000 Poitiers

Historique de la certification :