

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 11933**

Intitulé

Manager du développement marketing et commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

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

Groupe institut supérieur européen de gestion (Groupe I.S.E.G)

Directeur

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le manager du développement marketing et commercial est responsable de l'activité marketing et commerciale de son entreprise, et à ce titre apporte, dans le cadre d'un comité de direction, sa contribution à l'élaboration de la stratégie de l'entreprise ainsi qu'à la réalisation du budget prévisionnel qui en découle.

Pour cela, la fonction de Manager du Développement Marketing et Commercial exerce sa fonction dans différents cadres d'activités :

• dans un cadre technique et conceptuel avec sa hiérarchie :

- participer à la construction de la stratégie d'entreprise, élaborer la stratégie marketing, et définir les concepts qui en découlent.

• dans un cadre technique et méthodologique avec sa structure :

- concevoir et décider de la politique commerciale et élaborer le plan d'action dans un cadre budgétaire.

• dans un cadre managérial et organisationnel :

- organiser la structure commerciale et définir ses moyens humains en relation avec la DRH et technologiques en relation avec la direction informatique et web.

- animer, diriger, contrôler les équipes marketing et commerciales à l'aide d'outils de pilotage

Les capacités attestées :

-prendre des décisions stratégiques, juridiques (en s'appuyant sur des Conseils) dans un environnement complexe et souvent éloigné de ses bases, et connaît les processus de ventes relatifs à des marchés ou des engagements à moyen et long terme de l'entreprise.

- prendre en compte les nouveaux segments de population ainsi que l'émergence de nouveaux modes de consommation (e-commerce).

- appréhender et tenir compte des différents stades de sophistication du marketing selon les pays où il exerce son métier (pays industriels et nouveaux marchés).

- maîtriser les nouveaux canaux de commercialisation via les TIC (Technologies de l'Information et de la Communication) et est à même de concevoir une stratégie cross canal c'est-à-dire l'orchestration de l'ensemble des canaux de distribution de façon simultanée : sites web, points de vente physiques, bornes interactives, applications e-commerce, emailing, etc.).

- maîtriser les principes et techniques de négociation, et travaille en bonne intelligence avec les autres services en ce qui concerne la bonne exécution des commandes de la réception jusqu'au règlement.

- partager les préoccupations de ses pairs et de sa Direction Générale et sait être force de proposition.

- détecter les zones et les marchés à forte croissance et sait gérer des marchés matures et des pays émergents en adaptant les méthodes de commercialisation et de communication au contexte local.

- organiser et motiver une équipe commerciale. Il sait faire appel à des spécialistes des nouveaux médias, de la gestion de la relation client, des réseaux sociaux, du mobile et d'horizons et des nouveaux profils venus d'univers variés (design, web, création, etc.).

- gérer les tensions et les conflits à l'intérieur de sa propre structure ainsi que dans l'entreprise.

- entretenir des relations professionnelles avec des partenaires locaux et trouver des alliances avec institutions et des personnalités influentes représentatives de la profession.

- convaincre tout en démontrant le bien fondé de ses propos.

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

Les secteurs d'activité sont très variés et concernent aussi bien le secteur secondaire :

Biens d'équipement aux particuliers et aux entreprises,

Biens intermédiaires destinés à la transformation, pour les particuliers (bricolage) et les entreprises (industries)

- Dans l'Industrie (Négoce de matières premières et produits semi-finis),

- Dans le Bâtiment (Négoce de matériaux de construction)

Biens de consommation (cosmétiques, parapharmacie, agroalimentaire, prêt-à-porter, luxe)

Que le tertiaire à travers les Services et plus particulièrement :

Les Assurances et organismes Financiers, Locations et Leasing

Les cabinets d'Etudes, de Conseil et d'Assistance

Les Services Publics et les Collectivités Locales

Cependant, la demande de ce type de profil concerne le Commerce et la Distribution.

A ceci s'ajoute le besoin des PME-PMI françaises, qui :

- sous l'influence de la Politique Communautaire et de l'OMC, en tant que sous-traitants ou équipementiers accompagnent leurs principaux clients (constructeurs des secteurs de l'automobile, de l'aéronautique, etc.) dans une aventure internationale
- ou
- sous l'influence d'une nouvelle génération de dirigeants et de repreneurs d'entreprise, spécialisés dans la fabrication de produits régionaux (produits agroalimentaires, arts de la table, vins et spiritueux, prêt-à-porter, etc.), veulent conquérir des espaces nouveaux.
- ou
- sous l'influence de la mondialisation et de la communication numérique, veulent être présent dans le e-commerce et utiliser les nouveaux modes de communication.

Ces nouvelles tendances génèrent cette demande de responsables capables aussi bien d'animer une activité commerciale que faire un marketing de développement créatif et innovant, afin de repositionner produits et marques, et aussi promouvoir de nouvelles gammes de produits.

- Directeur Marketing et Commercial
- Directeur Marketing
- Directeur Marketing Vente
- Sales Manager
- Export Manager
- Responsable Commercial & Marketing
- Entrepreneur
- Chargé d'Etudes

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale

M1703 : Management et gestion de produit

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification de Manager du Développement Marketing et Commercial comporte les composantes suivantes :

Composante de Culture Economique : évaluations écrites à partir d'études de cas réels d'entreprises ou de groupes européens qui ont pour but de découvrir les différentes fonctions opérationnelles d'une entreprise face aux domaines d'influence internes et externes

Composante de Gestion Marketing et Commerciale : réalisation de dossiers et d'études (12), monographie, analyses et études, diagnostic stratégique d'entreprise, compte d'exploitation prévisionnel, reporting et correction de trajectoire, réalisation d'une étude sur les ventes dans un secteur géographique (taux de pénétration et d'implantation)

Composante de Gestion d'entreprise : élaboration d'un compte de résultat et analyse bilancielle à partir d'un cas d'entreprise

Composante de synthèse et d'observation : rédaction et soutenance d'un mémoire, en groupe de 3 à 4 personnes, en rapport à une mission de longue durée

Composante d'intégration professionnelle : projet personnel rédigé et soutenu, découlant d'une expérience vécue en entreprise au cours de la dernière année

Composante Managériale : stage en entreprise, mémoire et soutenance, maîtrise linguistique, développement international (études de cas ou projet pour une entreprise), analyse transactionnelle.

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		57 % de représentants extérieurs 43 % de représentants intérieurs
En contrat d'apprentissage	X		57 % de représentants extérieurs 43 % de représentants intérieurs
Après un parcours de formation continue		X	
En contrat de professionnalisation	X		57 % de représentants extérieurs 43 % de représentants intérieurs
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2009	X		57 % de représentants extérieurs 43 % de représentants intérieurs

	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 25 janvier 2011 publié au Journal Officiel du 02 février 2011 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau I, sous l'intitulé Manager du développement marketing et commercial avec effet au 02 février 2011, jusqu'au 02 février 2015.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 30 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 07 août 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager du développement marketing et commercial" avec effet du 30 janvier 2018, jusqu'au 07 août 2021.

Arrêté du 9 janvier 2015 publié au Journal Officiel du 30 janvier 2015 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager du développement marketing et commercial" avec effet au 30 janvier 2015, jusqu'au 30 janvier 2018. Autorité responsable : Association groupe Institut Supérieur Européen de Gestion (ISEG)

Arrêté du 5 avril 1995 complétant l'arrêté du 17 juin 1980 publié au Journal Officiel du 4 mai 1995 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique : homologation sous l'intitulé « Titre de l'Institut Supérieur Européen de Gestion (ISEG) - filière Commerce Marketing - filière Gestion Financière et Comptable - filière Management » pour les sites Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Strasbourg, Toulouse.

Pour plus d'informations

Statistiques :

Environ 300 bénéficiaires par an.

Autres sources d'information :

www.iseg.fr

<http://www.iseg.fr>

Lieu(x) de certification :

ISEG PARIS - 28 rue des Francs-Bourgeois - 75003 Paris

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

ISEG PARIS - 28 rue des Francs-Bourgeois - 75003 Paris

ISEG BORDEAUX - 51, rue Camille Godard - 33000 Bordeaux

ISEG LILLE - 10-12 rue du Bas Jardin - 59000 Lille

ISEG LYON - 86 boulevard Vivier Merle - 69003 Lyon

ISEG NANTES - 28 rue Armand Brossard - 44000 Nantes

ISEG STRASBOURG - 4 rue du Dôme - 67000 Strasbourg

ISEG TOULOUSE - 14 rue Claire Pauilhac - 31000 Toulouse

ISG LYON - 86 boulevard Vivier Merle - 69003 Lyon

ISG PARIS - 28 rue des Francs-Bourgeois - 75003 Paris

ISG BORDEAUX - 85 rue du Jardin Public - 33000 Bordeaux

ISG LILLE - 60 boulevard de la Liberté - 59000 Lille

ISG NANTES - 8 rue de Bréa - 44100 Nantes

ISG STRASBOURG - 4 rue du Dôme - 67000 Stasbourg

ISG TOULOUSE - 10 boulevard de la Marquette - 31000 Toulouse

SEFAC PARIS - 27 rue Lucien Sampaix - 75010 Paris

SEFAC NANTES - 28 rue Armand Brossard - 44000 Nantes

SEFAC BORDEAUX - 23-25 rue des Augustins - 33000 Bordeaux

SEFAC MONTPELLIER - 3 place Paul Bec - 34000 Montpellier

SEFAC NICE - 13 rue Saint François de Paule - 06300 Nice

SEFAC LYON - 20 rue Jules Brunard - 69007 Lyon

SEFAC LILLE - 6 rue Denis Papin - 59160 Lille

Historique de la certification :

Art. 6- publié au Journal Officiel du 23 octobre 1999 - Il est mis fin, à compter de la parution du présent arrêté au Journal officiel, à l'homologation des titres suivants : « Titre de l'Institut Supérieur Européen de Gestion (ISEG) - filière Commerce Marketing - filière Gestion Financière et Comptable - filière Management » pour les sites Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Strasbourg, Toulouse.