

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 31992**

Intitulé

Responsable export des vins et spiritueux

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Institut supérieur du vin (ISV)	Gérante

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 (la) Responsable Export des Vins et Spiritueux est chargé(e) de commercialiser les vins et les spiritueux à l'étranger dans un ou plusieurs pays. Selon la taille de l'entreprise et son antériorité sur les marchés internationaux, il (elle) peut être amené à conserver une partie de son activité en France. Il (elle) :

- Elabore et met en place la stratégie marketing des vins et spiritueux à l'international
- Elabore et met en place la stratégie commerciale des vins et spiritueux à l'international
- Administre les ventes export
- Manage une équipe dans un contexte interculturel

Le (la) titulaire est capable de :

- Réaliser des études sur les marchés internationaux des vins et spiritueux
- Elaborer et définir des stratégies de développement export des vins et spiritueux.
- Réaliser les bilans des actions marketing
- Elaborer un plan d'action commercial dans une zone géographique donnée à l'étranger
- Développer le réseau commercial sur une zone géographique donnée à l'étranger
- Effectuer le contrôle et le reporting sur sa zone commerciale
- Gérer les ventes internationales
- Prendre en compte et se prémunir contre les risques du commerce international
- Coordonner les actions commerciales dans un contexte interculturel
- Animer les équipes commerciales dans un contexte interculturel
- Gérer les ressources humaines dans un contexte interculturel
- Faire appliquer les règles d'Hygiène et Sécurité selon la réglementation du pays

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

Tout entreprise de la filière Vin et Spiritueux et industries annexes :

- Domaines privés
- Caves coopératives
- Distilleries
- Syndicats professionnels
- Consultants
- Agences de marketing spécialisé
- Services dédiées d'une collectivité territoriale
- Négoces
- Courtier
- Activités et Industries annexes (caviste, CHR, grande distribution, machinisme, étiquettes, bouchons, packaging, emballage, logistique...)

Responsable Export vins et Spiritueux

Responsable de zone export vin et spiritueux

Responsable commercial à l'international

Responsable marketing international

Responsable caviste

Directeur commercial

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1705 : Marketing

M1703 : Management et gestion de produit

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

M1701 : Administration des ventes

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

La certification n'est obtenue que si les 4 blocs de compétences sont validés. En cas de validation partielle, une attestation avec l'intitulé précis du(des) bloc(s) validé(s) et précisant l'intitulé et le numéro de la certification d'origine sera fournie au titulaire du(des) bloc(s). Pour l'obtention par voie de la VAE, le candidat devra prouver qu'il a acquis l'ensemble des compétences demandées pour valider un bloc de compétences via le livret 1, le livret 2, les documents joints aux livrets, l'entretien par le Jury et une mise en situation professionnelle (dégustation commentée en anglais dans le cadre d'une négociation commerciale).

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 31992 - STRATEGIES MARKETING DES VINS ET SPIRITUEUX A L'INTERNATIONAL	<p>Ensemble des compétences permettant de :</p> <ul style="list-style-type: none">- Réaliser des études sur les marchés internationaux des vins et spiritueux- Elaborer et définir des stratégies de développement export des vins et spiritueux.- Réaliser les bilans des actions marketing <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none">- Etude de cas individuelle écrite de 6h en centre- Mémoire professionnel individuel de 60 pages- Soutenance orale individuelle du mémoire professionnel en centre de 45 minutes avec une partie en anglais <p>Modalités de certification : bloc de compétences capitalisable obligatoire pour l'obtention de la certification</p>
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 31992 - STRATEGIES COMMERCIALES DES VINS ET SPIRITUEUX A L'INTERNATIONAL	<p>Ensemble des compétences permettant de :</p> <ul style="list-style-type: none">- Elaborer un plan d'action commercial dans une zone géographique donnée à l'étranger- Développer le réseau commercial sur une zone géographique donnée à l'étranger- Effectuer le contrôle et le reporting sur sa zone commerciale <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none">- Etude de cas individuelle écrite de 6h en centre- Mémoire professionnel individuel de 60 pages- Soutenance orale individuelle du mémoire professionnel en centre de 45 minutes avec une partie en anglais- Mise en situation professionnelle orale individuelle en centre en anglais <p>Modalités de certification : bloc de compétences capitalisable obligatoire pour l'obtention de la certification</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 31992 - ADMINISTRATION DES VENTES EXPORT	<p>Ensemble des compétences permettant de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gérer les ventes internationales - Prendre en compte et se prémunir contre les risques du commerce international <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etude de cas individuelle écrite de 6h en centre - Mémoire professionnel individuel de 60 pages - Soutenance orale individuelle du mémoire professionnel en centre de 45 minutes avec une partie en anglais <p>Modalités de certification : bloc de compétences capitalisable obligatoire pour l'obtention de la certification</p>
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 31992 - MANAGEMENT D'UNE EQUIPE COMMERCIALE EN VINS ET SPIRITUEUX DANS UN CONTEXTE INTERCULTUREL	<p>Ensemble des compétences permettant de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Coordonner les actions commerciales dans un contexte interculturel - Animer les équipes commerciales dans un contexte interculturel - Gérer les ressources humaines dans un contexte interculturel - Faire appliquer les règles d'Hygiène et Sécurité quelle que soit la réglementation du pays <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mémoire professionnel individuel de 60 pages - Soutenance orale individuelle du mémoire professionnel en centre de 45 minutes avec une partie en anglais - Mise en situation professionnelle orale en groupe en centre <p>Modalités de certification : bloc de compétences capitalisable obligatoire pour l'obtention de la certification</p>

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	- 2 intervenants de l'Institut Supérieur du Vin - 1 professionnel externe défini comme suit : un salarié représentant la profession ou un employeur représentant la profession ou un membre parmi les partenaires institutionnels (syndicat professionnel, Sud de France, Conseil général OPCA....)
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	- 2 intervenants de l'Institut Supérieur du Vin - 1 professionnel externe défini comme suit : un salarié représentant la profession ou un employeur représentant la profession ou un membre parmi les partenaires institutionnels (syndicat professionnel, Sud de France, Conseil général OPCA....)

En contrat de professionnalisation	X	- 2 intervenants de l'Institut Supérieur du Vin - 1 professionnel externe défini comme suit : un salarié représentant la profession ou un employeur représentant la profession ou un membre parmi les partenaires institutionnels (syndicat professionnel, Sud de France, Conseil général OPCA....)
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2018	X	1 intervenant de l'ISV et 2 professionnels externes définis comme suit : un salarié représentant la profession et un employeur représentant la profession

	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 17 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 21 décembre 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, avec effet au 23 septembre 2014, jusqu'au 21 décembre 2021.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

15 à 18 titulaires de la certification par an en moyenne

Autres sources d'information :

contact@isvin.fr

[Site Internet de l'Institut Supérieur du Vin](#)

Lieu(x) de certification :

Institut supérieur du vin (ISV) : Midi-Pyrénées Languedoc-Roussillon - Hérault (34) [Montpellier]

Institut Supérieur du Vin

38 allées de Mycènes

34000 MONTPELLIER

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

Institut Supérieur du Vin

38 allées de Mycènes

34000 MONTPELLIER

Historique de la certification :