

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 25555**

Intitulé

Manager marketing et commercial dans les industries de santé (MS)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Toulouse - Toulouse business school (TBS)	Président de la CCI

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

331n Etude et recherche médicale

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le « Manager Marketing et Commercial dans les Industries de Santé » assure des fonctions stratégiques et opérationnelles afin de concevoir, développer et promouvoir ses produits, ses gammes ou ses marques. Il est responsable de tout leur cycle de vie, depuis leur conception jusqu'à leur mise à disposition sur le marché et de leur évolution. Selon les structures auxquelles il appartient (Biotechnologies Santé ou Industries de santé), sa fonction est plus orientée marketing, communication ou commerciale ; elle intègre toujours le management de projets et de l'innovation, et la dimension internationale.

Les titulaires sont en capacité de :

- Concevoir et organiser la veille et les études de marchés et identifier les leviers de croissance potentiels
- Elaborer la stratégie marketing de développement, en contexte international, et définir les moyens et les ressources nécessaires au développement de ses produits, gammes ou marques
- Mettre en oeuvre le plan marketing
- Concevoir et garantir l'image de marque de ses produits,
- Elaborer le plan de communication de ses produits
- Elaborer le plan d'actions commerciales et en assurer le déploiement
- Gérer un portefeuille clients
- Manager des projets et des équipes
- Négocier des partenariats, accords et licences
- Réaliser les business plan, le chiffrage et le suivi des projets en fonction des orientations définies
- Définir les indicateurs de suivi et de performance (KPI'S)
- Gérer ses budgets
- Analyser les résultats de ses actions, par rapport aux objectifs
- Rechercher les financements, auprès de différents investisseurs internes ou externes

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

Le « Manager Marketing et Commercial dans les Industries de Santé » exerce ses activités dans plusieurs types de structures :

- Les « big pharma » : les grands laboratoires de l'industrie pharmaceutique et les grosses entreprises multisectorielles, très grosses entreprises implantées mondialement, avec des services et fonctions marketing et commerciales très structurés
- Les laboratoires pharmaceutiques de taille intermédiaire
- Les entreprises des biotechnologies, nationales ou internationales, ETI - Etablissements de taille intermédiaire-, ou des start up, petites structures, très innovantes, positionnées principalement en R&D et très spécialisées (soit produits, soit procédés)
- Des entreprises de services
- Des réseaux ou associations de promotion des biotechs, pôles de compétitivité ou clusters.
 - Responsable marketing opérationnel
- Responsable ou chargé de développement commercial
- Ingénieur commercial, Sales Manager
- Chef de produit, Chef de gamme
- Chef de projet développement produits ou marchés / Project manager

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1705 : Marketing

M1703 : Management et gestion de produit

M1403 : Études et perspectives socio-économiques

M1707 : Stratégie commerciale

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Le référentiel de certification a été structuré en 4 blocs de compétences :

- 1) Participation à la définition des orientations stratégiques dans le périmètre produits dont il a la responsabilité
- 2) Développement opérationnel des produits, gammes, marques, sur le plan marketing et commercial dans le périmètre produits dont il a la

responsabilité (pour assurer la valeur ajoutée de son produit, gérer la chaîne de valeurs jusqu'à la commercialisation)

3) Management et coordination de projets, d'équipes et de partenariats, dans un environnement international

4) Gestion de la performance et montage des financements Ces 4 blocs de compétences sont subdivisés en modules qui font l'objet d'évaluations orales et/ou écrites, individuelles et collectives, pour le compte de commanditaires et pour les intervenants professionnels.

Les évaluations majeures sont :

- Missions professionnelles donnant lieu à la rédaction d'un mémoire professionnel soutenu devant un jury de professionnels.
- Rédaction d'un DOSSIER SANTE, en groupe, présentant un panorama du secteur concerné préalable au projet santé, sous convention signée, et réalisé pour un commanditaire professionnel du secteur
- Etudes de marchés
- Management d'un projet santé pour des commanditaires du secteur
- Etudes de cas et exercices d'application

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		7 personnes au maximum, dont : - 4 personnes représentant la profession (à parité employeur/salarié) - 2 enseignants membres de l'équipe pédagogique - Le directeur des programmes de Mastère Spécialisé
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		7 personnes au maximum, dont : - 4 personnes représentant la profession (à parité employeur/salarié) - 2 enseignants membres de l'équipe pédagogique - Le directeur des programmes de Mastère Spécialisé
En contrat de professionnalisation	X		7 personnes au maximum, dont : - 4 personnes représentant la profession (à parité employeur/salarié) - 2 enseignants membres de l'équipe pédagogique - Le directeur des programmes de Mastère Spécialisé
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2009	X		7 personnes au maximum, dont : - 4 personnes représentant la profession (à parité employeur/salarié) - 2 enseignants membres de l'équipe pédagogique - Le directeur des programmes de Mastère Spécialisé

	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 février 2016 publié au Journal Officiel du 17 mars 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager marketing et commercial dans les industries de santé (MS)" avec effet au 02 janvier 2011, jusqu'au 17 mars 2021.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :**Pour plus d'informations****Statistiques :**

De 18 à 20 stagiaires par an.

Autres sources d'information :

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

<http://www.tbs-education.fr/fr/formations/ms-msc>

Lieu(x) de certification :

Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Toulouse - Toulouse business school (TBS) : Midi-Pyrénées Languedoc-Roussillon - Haute-Garonne (31) [Toulouse]

Toulouse Business School - 20 boulevard Lascrosses - BP 7010 -
31068 Toulouse cedex 7

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

Toulouse Business School - 20 boulevard Lascrosses - BP 7010 -
31068 Toulouse cedex 7

Historique de la certification :

Mastère Spécialisé accrédité par la Conférence des grandes écoles (CGE)