

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 27149**

### Intitulé

Manager du commerce international

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
ESGCV - MBA ESG	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/la Manager du commerce international est chargé/e du développement et de la mise en œuvre de la présence de l'entreprise sur les marchés extérieurs. Il/elle occupe un poste de haute responsabilité dans le cadre du développement de l'entreprise industrielle, commerciale ou de service dans laquelle il/elle travaille.

Fin analyste, il/elle est capable d'anticiper les évolutions d'un marché, d'assurer et renforcer la capitalisation de l'image de l'entreprise sur les marchés étrangers extérieurs, de proposer une offre produit/service compétitive, de couvrir harmonieusement les territoires ciblés par son entreprise.

Il/elle recherche, pour chaque type d'activités, de produits, de marché, de pays, les informations de nature quantitative et qualitative permettant d'orienter et positionner la politique commerciale internationale. Il/elle développe des compétences dans le commerce mais aussi dans le marketing, le management, la communication, la logistique, l'ingénierie, la comptabilité, la fiscalité, le juridique, etc. Il/elle a des qualités relationnelles lui permettant de veiller au bon fonctionnement de son réseau de distribution. Il/elle organise le travail en interne et dans ce cadre identifie les missions à réaliser, les compétences internes disponibles, celles à acquérir dans le but d'élaborer la stratégie de développement commerciale et de gérer au mieux ses équipes. Au service de ses clients étrangers, il/elle prend en compte les différents publics, pays ou cultures avec lesquels il/elle est amené/e à travailler ou collaborer.

Les capacités attestées :

Concevoir une réflexion stratégique d'internationalisation et d'implantation à l'étranger

Surveiller le contexte international dans lequel évolue l'entreprise

Structurer la stratégie de prospection commerciale

Elaborer et déployer la politique d'implantation à l'étranger

Manager les équipes commerciales en France et à l'étranger

Assurer la relation client

Déterminer la politique partenariale internationale

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

La fonction de Manager du commerce international s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales, de services implantées dans divers domaines tels que l'aéronautique, les biens d'équipement, l'automobile, la pharmacie, les parfums et cosmétiques, la chimie, le textile, la métallurgie, l'énergie, les transports, la banque, les assurances, la défense, la santé, l'agroalimentaire...etc.

Ce poste qui nécessite au minimum d'être bilingue en anglais et pour lequel la connaissance d'une langue rare est un atout, s'exerce généralement dans toute entreprise ayant vocation à vendre des biens ou des services à l'extérieur de la France.

Le/la Manager du commerce international occupera en début de carrière et pendant trois à cinq ans des postes d'assistant/e export ou de gestionnaire de zone. C'est après quelques années d'expérience qu'il/elle occupera un poste avec un haut niveau de responsabilités.

**Début de carrière :** Assistant/e commercial/e ; Chargé/e des opérations de transit ; Responsable des expéditions et des réceptions ; Technico-commercial/e export ; Agent/e commercial/e multicarte ; Chef/fe de produit à l'international

**A partir de 3 ans d'exercice :** Chargé/e des paiements internationaux ; Responsable d'une zone export ; Responsable du service administration export ; Chargé/e du service des opérations bancaires internationales ; Responsable veille internationale ; Responsable de la communication internationale ; Crédit manager ; Chargé/e de projets ingénierie

**A partir de 5 ans d'exercice :** Responsable du développement international ; Directeur/trice marketing international ; Directeur/trice de filiales ou d'établissements à l'étranger ; Responsable des ventes internationales ; Directeur/trice des affaires internationales ; Directeur/trice international ; Directeur/trice des projets d'ingénierie.

### Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

M1706 : Promotion des ventes

M1704 : Management relation clientèle

M1701 : Administration des ventes

D1406 : Management en force de vente

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

Les évaluations porteront sur les connaissances théoriques des candidats/es, mais surtout sur des mises en situations professionnelles en centre et en entreprise comprenant : Mises en situation professionnelles, études de cas, jeux de rôles, management de projet, projet

professionnel,

Le jury évaluera l'ensemble des contrôles ainsi que les mises en situation professionnelles.

En cas d'obtention partielle de la certification

Pour l'accès par la voie de la formation initiale, en cas de non obtention ou obtention partielle du titre, le candidat peut se représenter au jury de la promotion N+1. (Voir le règlement intérieur de l'école)

La VAE

Le titre peut également être obtenu par la Validation des Acquis de l'Expérience, sur la base de l'expérience et des compétences acquises par la pratique en situation de travail qui seront démontrées à travers la réalisation d'un livret de preuves. Un/e conseiller/ère VAE est à la disposition des candidats/tes pour les conseiller et les guider dans leur projet professionnel. Le/la candidat/e en VAE sera évalué/e sur les mêmes compétences professionnelles contenues dans le référentiel de certification de l'organisme.

**Bloc de compétence :**

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 27149 - Concevoir une stratégie d'internationalisation et d'implantation à l'étranger	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Proposer une stratégie d'internationalisation ou d'implantation à l'étranger</li><li>• Sensibiliser et mobiliser les acteurs internes et externes pour créer les conditions nécessaires à l'élaboration d'une démarche fédératrice</li></ul> <p><b>Modalité d'évaluation :</b> mise en situation professionnelle. Dans ce cadre le candidat doit présenter une stratégie d'implantation à l'international et élaborer le schéma directeur. Dans le cadre de management de projet il doit :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• élaborer un diagnostic de l'activité</li><li>• développer une stratégie,</li><li>• fédérer autour du projet</li></ul> <p>Un <b>certificat</b> des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 1er bloc de compétences</p>
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 27149 - Surveiller le contexte inter-national dans lequel évolue l'entreprise	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Analyser l'environnement international de l'entreprise et identifier, évaluer la demande du marché et les partenaires potentiels.</li></ul> <p><b>Modalité d'évaluation :</b> mise en situation professionnelle dans le cas d'une étude de cas, le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <input type="checkbox"/> mener une étude de marché</li><li>• <input type="checkbox"/> mettre en place un plan de veille</li><li>• <input type="checkbox"/> faire des recommandations</li></ul> <p>Dans le cadre du management de projet le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <input type="checkbox"/> produire des fiches thématiques sur les évolutions de marché.</li></ul> <p>Un <b>certificat</b> des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 2ème bloc de compétences.</p>
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 27149 - Structurer la stratégie de prospection commerciale	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Structurer et budgéter la stratégie de prospection commerciale et réaliser le bilan</li></ul> <p><b>Modalité d'évaluation :</b> Mise en situation professionnelle dans le cas d'une étude de cas, le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Concevoir une offre commerciale</li><li>• Formaliser une proposition commerciale et la présenter à l'oral.</li></ul> <p>Dans le cadre de management de projet, le candidat devra présenter :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• un bilan de prospection</li><li>• l'exploitation des informations recueillies.</li><li>• L'élaboration d'outils reporting des actions de prospection compte rendu de visite, d'appels...etc.</li></ul> <p>Un <b>certificat</b> des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 3ème bloc de compétences.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 27149 - Elaborer et déployer la politique d'implantation à l'étranger</p>	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Concevoir un développement international et un plan marketing</li> <li>• Mettre en œuvre la stratégie d'implantation opérationnellement</li> </ul> <p><b>Modalité d'évaluation :</b> Mise en situation professionnelle dans le cas d'une études de cas, le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborer un plan d'implantation à l'étranger</li> <li>• Analyser et gérer les risques « pays » : paiement, taux de change, politique...</li> </ul> <p>Un <b>certificat</b> des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 4ème bloc de compétences.</p>
<p>Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 27149 - Manager les équipes commerciales en France et à l'étranger</p>	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir les postes de travail nécessaires au développement international</li> <li>• Piloter les changements organisationnels</li> <li>• Définir et mettre en œuvre une politique d'animation du réseau de vente</li> </ul> <p><b>Modalité d'évaluation :</b> mise en situation professionnelle sur du Management de projet, dans ce cadre le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les compétences et ressources nécessaires</li> <li>• Construire les offres commerciales</li> <li>• Proposer et mettre en place une politique d'animation de réseau</li> <li>• Evaluer l'efficacité du réseau de distribution.</li> <li>• Suivre la performance commerciale</li> <li>• Proposer des plans de formation pour le développement des compétences</li> </ul> <p>Un <b>certificat</b> des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 5ème bloc de compétences.</p>
<p>Bloc de compétence n°6 de la fiche n° 27149 - Assurer la relation clients</p>	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir les besoins et responsabilités des acteurs de la chaîne de gestion des commande</li> <li>• Assurer la circulation des marchandises depuis le lieu de fabrication jusqu'à la livraison sur site ou chez le client.</li> </ul> <p><b>Modalité d'évaluation :</b> Mise en situation professionnelle dans le cas d'études de cas, le candidat doit décrire les étapes de gestion de l'information logistique en provenance des clients internes, externes et les rendre opérationnelles</p> <p>Dans le cas de management de projet, le candidat devra :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• proposer des solutions de service intégrées</li> <li>• Présenter un plan avec le type de contrat à mettre en œuvre avec le client, les intermédiaires structurant l'ingénierie projet</li> </ul> <p>Un <b>certificat</b> des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 6ème bloc de compétences.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°7 de la fiche n° 27149 - Déterminer la politique partenariale internationale	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Conduire et orienter le partenariat en termes quantitatifs et qualitatifs</li> <li>•Structurer l'organisation à l'international pour concrétiser le projet de partenariat</li> <li>•Contrôler et assurer le respect des engagements réciproques, des règles de fonctionnement, des procédures</li> </ul> <p><b>Modalité d'évaluation :</b> Mise en situation professionnelle dans le cas de management de projet, le candidat devra :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Etablir un référentiel pour le pilotage du projet de partenariat.</li> <li>•Présenter un plan d'actions stratégique</li> <li>•Evaluer les risques et les impacts éventuels</li> <li>•Elaborer un dossier d'obtention d'aide aux financements pour l'implantation dans le pays d'accueil</li> </ul> <p>Jeux de rôle sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Management d'équipe et management interculturel</li> <li>•Situations de négociation commerciale</li> </ul> <p>Un <b>certificat</b> des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 7ème bloc de compétences.</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le/la Président/e du jury est un/e professionnel/le nommé/e par le/la directeur/trice de l'établissement MBA ESG Le jury est composé de 5 personnes - Le/la Président/e du jury, représentant Employeurs/euses - Un/e représentant/e Salariés/es - Le/la directeur/trice ou son/sa représentant/e - Un/e enseignant/e formateur/trice - Un/e responsable pédagogique
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Le/la Président/e du jury est un/e professionnel/le nommé/e par le/la directeur/trice de l'établissement MBA ESG Le jury est composé de 5 personnes - Le/la Président/e du jury, représentant Employeurs/euses - Un/e représentant/e Salariés/es - Le/la directeur/trice ou son/sa représentant/e - Un/e enseignant/e formateur/trice - Un/e responsable pédagogique
En contrat de professionnalisation	X	Le/la Président/e du jury est un/e professionnel/le nommé/e par le/la directeur/trice de l'établissement MBA ESG Le jury est composé de 5 personnes - Le/la Président/e du jury, représentant Employeurs/euses - Un/e représentant/e Salariés/es - Le/la directeur/trice ou son/sa représentant/e - Un/e enseignant/e formateur/trice - Un/e responsable pédagogique

Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2012	X		Le/la Président/e du jury est un/e professionnel/le nommé/e par le/la directeur/trice de l'établissement MBA ESG Le jury est composé de 5 personnes - Le/la Président/e du jury, représentant Employeurs/euses - Un/e représentant/e Salariés/es - Le/la directeur/trice ou son/sa représentant/e - Un/e enseignant/e formateur/trice - Un/e responsable pédagogique

	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 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé " Manager du commerce international" avec effet au 18 janvier 2011, jusqu'au 04 octobre 2019.

#### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

#### Références autres :

### Pour plus d'informations

#### Statistiques :

58 diplômés par an en moyenne

<http://www.mba-esg.com>

#### Autres sources d'information :

<http://www.mba-esg.com>

#### Lieu(x) de certification :

ESGCV- MBA ESG - 35 avenue Philippe Auguste - 75011 Paris

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

ESGCV - MBA ESG - 35 avenue Philippe Auguste - 75011 Paris

#### Historique de la certification :