

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 5576**

### Intitulé

*L'accès à la certification n'est plus possible*

Responsable technico-commercial France et international

Nouvel intitulé : Responsable technico-commercial France et international

**AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION**

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

Centre de techniques internationales (CTI) | Directeur

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312p Gestion des échanges commerciaux

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le titulaire de la certification réalise les activités suivantes :

Mission générale

Il développe la prospection et la vente de produits industriels et/ou techniques et il réalise un suivi sur le marché français et/ou international.

Il assure un développement de la clientèle et du chiffre d'affaires et négocie de telle sorte à respecter la marge.

Il se déplace en France et/ou à l'international. Il est amené à suivre les contrats et /ou projets, les installations, les garanties et la maintenance des produits et services. La pratique de l'anglais est indispensable.

I - Veille technologique et relations bureau d'études et R&D :

Il assure une veille technologique sur ses produits (normes, brevets, innovation) et une veille projets (appels d'offres).

Il participe à l'élaboration de nouveaux produits et en rédige les fiches techniques.

Il assure le lien entre les techniciens (usine, bureaux d'études, service après-vente) en France et à l'international.

II - Développement de l'action commerciale :

Après avoir défini un plan d'action commerciale sur la France et/ou sur l'international, il démarché la clientèle, la conseille techniquement et lui propose les produits adaptés.

Il répond à des appels d'offres nationaux et internationaux et il élabore l'offre commerciale technique.

Il est associé à la mise en place de projets complexes chez les clients (avant-vente, cahier des charges, solutions clients).

III - Négociation commerciale et technique :

Il négocie avec le client en y intégrant les éléments techniques, juridiques, financiers, logistiques.

Il doit respecter les prix plancher fixés et avant toute négociation ou réponse à appel d'offre, veiller à la solvabilité de l'entreprise acheteuse.

Il analyse les besoins futurs des acheteurs afin d'en faire le reporting au marketing de l'entreprise.

Il rapporte aussi des informations du terrain (place de la concurrence et de son offre technique, présentation de la conjoncture économique, politique, technique).

IV - Suivi de l'action commerciale et de l'assistance technique, ADV et maintenance :

Il élabore les outils de reporting (tableaux de bord sur les résultats de l'activité commerciale, performance des équipes commerciales).

Il effectue un rapport d'activité avec le tableau des prévisions et des réalisations.

Il présente un bilan des actions menées et des résultats financiers lors des réunions commerciales.

Il supervise l'installation des produits vendus et il en assure une assistance technique.

Il suit la réalisation des contrats et intervient en cas de problèmes sur la réalisation contractuelle, en veillant à la marge.

Il est en relation avec les services logistiques et ADV.

Il encadre la mise en place de la maintenance du produit chez le client et supervise l'entretien du matériel et les réparations.

À l'international, il peut négocier et/ou contrôler les installateurs locaux avec lesquels l'entreprise a des accords de partenariat.

Les capacités attestées sont :

1° Capacité à définir une stratégie de veille à l'international et à en mesurer les résultats.

2° Capacité à traiter un appel d'offre international.

3° Capacité à mener des négociations commerciales internationales.

4° Capacité à présenter un reporting d'activité commerciale.

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

Tous les secteurs professionnels sont concernés .De plus en plus d'entreprises exercent une activité à l'international et ont besoin de responsables technico-commerciaux pour développer leurs ventes de produits industriels et techniques et assurer un retour sur les

demandes des clients en termes de produits techniques.

L'industrie, les services informatiques, l'ingénierie et le bâtiment, l'agroalimentaire, le traitement des eaux, l'énergie, la maintenance d'équipements, les télécoms, les biens d'équipement, la haute technologie...

Chargé d'affaires Ingénieur technico-commercial

**Codes des fiches ROME les plus proches :**

D1407 : Relation technico-commerciale

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

**Modalités d'accès à cette certification**

**Descriptif des composantes de la certification :**

La certification comporte 5 composantes.

1- Composante de mise en situation professionnelle : «stratégie de veille à l'international ».

2- Composante d'étude de cas : « réponse à un appel d'offres international».

3 - Composante jeu de rôle oral « négociation commerciale internationale» .

4 - Composante « présentation orale d'un reporting de l'activité commerciale »

5 - Présentation d'un rapport de stage devant un jury professionnel.

**Validité des composantes acquises : 5 an(s)**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON		COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		3 responsables d'entreprises, Conseillers du commerce extérieur de la France, 1 responsable du CTI
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		3 responsables d'entreprises, dont le président, 2 anciens stagiaires qui exercent la fonction, 2 responsables du CTI
En contrat de professionnalisation	X		3 responsables d'entreprises, Conseillers du commerce extérieur de la France, 1 responsable du CTI
Par candidature individuelle	X		3 responsables d'entreprises, dont le président, 2 anciens stagiaires qui exercent la fonction, 2 responsables du CTI
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X		3 responsables d'entreprises, dont le président, 2 anciens stagiaires qui exercent la fonction, 2 responsables du CTI

	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 16 janvier 2008 publié au Journal Officiel du 24 janvier 2008 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour 2 ans, avec effet au 24 janvier 2008 jusqu'au 24 janvier 2010.

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

**Références autres :**

Arrêté du 12 juillet 2010 publié au Journal Officiel du 22 juillet 2010 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé Responsable technico-commercial France et international, avec effet au 22 juillet 2010, jusqu'au 22 juillet 2015.

**Pour plus d'informations**

**Statistiques :**

<http://www.cti-learning.com>

**Autres sources d'information :**

**Lieu(x) de certification :**

CENTRE DE TECHNIQUES INTERNATIONALES (CTI) Immeuble Grand Angle  
65 avenue Gabriel-Péri  
92600 ASNIÈRES-SUR-SEINE

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

CENTRE DE TECHNIQUES INTERNATIONALES (CTI)

Immeuble Grand Angle

65 avenue Gabriel-Péri

92600 ASNIÈRES-SUR-SEINE

ESG

12, rue de Madrid

75008 PARIS

**Historique de la certification :**

**Certification suivante :** Responsable technico-commercial France et international