Mise à jour : 28.06.2022

TP Responsable en marketing, commercialisation et gestion

NIVEAU DE CERTIFICATION VI

NIVEAU FRANÇAIS II

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

M1705 : Marketing M1707 : Stratégie commerciale D1407 : Relation technico-commerciale D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises M1204 : Contrôle de gestion

CODE NSF

310m Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à porter l'image de l'entreprise, accroître sa notoriété, fidéliser ses clients et en acquérir de nouveaux pour contribuer au chiffre d'affaires et à la rentabilité de l'entreprise.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Contribuer à la définition de la stratégie marketing de l'entreprise, et en assure sa mise en oeuvre dans toutes ses composantes (digital, e
- business, GRC...)
- Participer à la politique commerciale de l'entreprise et commercialise l'offre en France et à l'étranger
- Maîtriser les fondamentaux de la gestion budgétaire et de l'analyse financière
- Assurer le management d'une équipe ou d'un projet sous la responsabilité de la Direction.

Voie d'accès

- Formation Initiale
- Apprentissage
- Formation continue

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

- Candidature individuelle
- Contrat de professionnalisation
- VAE

Organismes certificateur

- Chambre de Commerce et de l'Industrie (CCI)

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Responsable marketing H/F

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022