Mise à jour : 28.06.2022

TP Responsable commercial et marketing

NIVEAU DE CERTIFICATION VI

NIVEAU FRANÇAIS II

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

M1705 : Marketing M1707 : Stratégie commerciale M1706 : Promotion des ventes M1704 : Management relation clientèle

CODE NSF

312p Gestion des échanges commerciaux

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à contribuer à la définition et au déploiement de la politique commerciale et marketing de l'entreprise. Il met en œuvre, sous l'autorité de la Direction Commerciale et pour son périmètre de responsabilité, des actions commerciales et marketing en cohérence avec cette politique dans le but d'atteindre les objectifs qui lui sont fixés. Ces objectifs peuvent être quantitatifs (développement de parts de marché, rentabilité...) et qualitatifs (satisfaction clientèle, adaptation de l'offre de l'entreprise au marché dans le cadre défini par sa direction, veille...)

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Décliner et mettre en œuvre la politique commerciale définie par la direction
- Décliner et mettre en œuvre la politique marketing
- Gérer et contractualiser des éléments financiers, budgétaires et juridiques
- Encadrer et animer une équipe de vente ou marketing

Voie d'accès

- Apprentissage
- Formation continue
- Contrat de professionnalisation
- VAE

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

Organismes certificateur

- Conservatoire National des Arts et Métiers (CNAM)

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Spécialiste merchandising / Publicité sur lieu de vente (PLV) H/F
- Responsable du service client H/F

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022