

Certification professionnelle RNCP41966

Nomenclature du niveau de qualification :
Niveau 7 (Cadre européen)

Code NSF : 312 : Commerce, vente

Décision du : 27/02/2026

Date d'échéance de l'enregistrement :
27/02/2029

Fiche de la certification sur le site de France
Compétences

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41966/>



Activités

Le métier de manager du développement commercial s'inscrit dans un contexte économique marqué par l'intensification de la concurrence, la transformation numérique, la montée des exigences clients et la nécessité de repenser les modèles de croissance dans une logique durable et responsable. Les entreprises, quelles que soient leur taille ou leur secteur, recherchent des profils capables de piloter leur stratégie commerciale dans un environnement en mutation rapide, tout en intégrant les enjeux de rentabilité, d'innovation et de responsabilité sociétale.

Ce métier couvre une grande diversité de fonctions à haute valeur ajoutée. Le manager du développement commercial agit comme un chef d'orchestre qui mobilise les fonctions marketing, ventes, communication et support, pour construire des offres pertinentes, développer des partenariats durables, optimiser la performance commerciale et garantir une expérience client différenciante.

Métiers visés

Le manager du développement commercial exerce dans une grande diversité d'organisations, couvrant l'ensemble des secteurs d'activité (industrie, services, commerce, conseil, technologies, santé, etc.) et s'adaptant aux spécificités structurelles et stratégiques des entreprises.

Les cadres d'exercice les plus fréquents varient en fonction de la taille de l'entreprise, de son degré de structuration, de son positionnement sur le marché et de son niveau d'internationalisation.

- Responsable/Manager/Directeur du développement commercial,
- Directeur commercial
- Business development manager
- Directeur des ventes
- Directeur grands comptes
- Directeur de la relation client
- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur commercial
- Responsable grands comptes,
- Business Developer senior,
- Key Account Manager,
- Responsable partenariats,
- Head of Sales,
- Directeur commercial adjoint.

DOMAINES

Encadrement, management
Stratégie commerciale
Commerce
Management en relation clientèle

Chiffres de la certification

- Taux d'insertion global moyen à 6 mois : 87 %
- Taux d'insertion moyen dans le(s) métier(s) visé(s) à 2 ans : 42 %
- Taux de réussite à la certification : 84 %
- Salaire annuel moyen à 2 ans : 41 000 €

Blocs de compétences

- Définir la stratégie commerciale de l'entreprise – RNCP41966BC01
- Piloter la stratégie et la performance commerciale – RNCP41966BC02
- Manager les équipes commerciales – RNCP41966BC03
- Piloter l'innovation commerciale et la compétitivité de l'entreprise – RNCP41966BC04

Voies d'accès

En formation initiale
En contrat d'apprentissage
En contrat de professionnalisation
En formation continue
Par VAE

CDE FEDE France met en œuvre des certifications développées par la FEDE, structurées autour de référentiels pédagogiques précis, adaptés et appliqués en France.

Ces référentiels sont conçus en bloc de compétences, permettant de valider les acquis de manière progressive et s'adapter aux parcours de l'apprenant. Les contenus sont régulièrement mis à jour pour suivre l'évolution des métiers, des pratiques professionnelles et des besoins exprimés par les secteurs concernés.

L'ensemble du dispositif s'inscrit dans une démarche qualité structurée, reposant sur une gouvernance de pilotage, une veille sectorielle et réglementaire.

CDE FEDE France veille à garantir un cadre clair, rigoureux et équitable dans l'ensemble de ses actions.

Cela concerne notamment la définition des référentiels, les critères d'habilitation des établissements, les modalités d'évaluation et la communication des résultats.

Prérequis (hors VAE)

L'accès à la certification professionnelle « Manager du développement commercial » est ouvert à tous les titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 6, dans le domaine du commerce ou du développement.

A titre dérogatoire, l'accès à la certification pourra être ouvert aux candidats titulaires d'un diplôme de niveau 5 d'études de gestion, de marketing ou de commerce, et attestant d'une expérience professionnelle, en continu ou en discontinu, dans le domaine du développement commercial.

Pour tout renseignement : certification@fedefr.org

Liste des organismes de formation habilités à former : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41966/>

CENTRE EUROPÉEN DES EXAMENS - FEDERATION EUROPEENNE DES ECOLES FRANCE

9 Quai Tilsitt - CS 60216 - 69288 Lyon Cedex 02 - France
Association loi 1901 - Siret : 814 257 960 00025

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84692049069.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.