



**CFA SAINT CHARLES
SCFORMATION**

3 rue Général Giraud
71100 Chalon-sur-Saône

03.85.45.83.35
scformation@saintcharles71.fr



TITRE CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES ET MARKETING OPÉRATIONNEL

Conditions d'accès

Admission sur dossier, épreuve et entretien individuel.

Le Titre **Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel (CACMO)** de niveau 6 est accessible en 1 an à l'issue d'un parcours de formation validé de niveau 5 (BTS ou d'un DUT ou d'une L2 et 120 ECTS) ou se prévaloir d'une expérience professionnelle significative, notamment dans le domaine, et pouvoir de ce fait accéder à la préparation du titre par la voie d'une réduction de parcours au vu du profil du candidat.

Dénomination

Le Titre **Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel (CACMO)** de niveau 6 est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) pour 5 ans, par décision d'enregistrement de France compétences en date du 4 janvier 2019 jusqu'au 4 janvier 2024, sous le numéro **RNCP 32073**.

Code NSF 312 : Commerce, vente

Ce Titre Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel est délivré par **Talis Compétences & Certifications**.

Champ d'activité

Au sein de la Direction Marketing et/ou Ventes de l'entreprise, le **Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel** occupe une place spécifique, en lien avec les services du Marketing d'une part, et des Ventes de l'autre. Il contribue au développement des produits ou services de son entreprise sur un ou plusieurs secteurs géographiques, dans un contexte national ou international.

- Il applique et met en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise dans sa ou ses zones d'intervention selon des objectifs de rentabilité économique et de parts de marché qui lui sont fixés par la direction de l'entreprise et/ou dans le business plan.
- Il participe à la conception et à la préparation des actions de marketing opérationnel de l'entreprise pour la ou les zones qu'il a en charge, selon les différents réseaux de distribution, en tenant compte des résultats des exercices précédents, des données de son secteur et de ses potentialités d'évolution. Ceci passe par l'analyse des forces et points à améliorer des



**CFA SAINT CHARLES
SCFORMATION**

3 rue Général Giraud
71100 Chalon-sur-Saône

03.85.45.83.35
scformation@saintcharles71.fr



résultats commerciaux de son secteur, en vue de contribuer à l'amélioration de la performance commerciale dans les réseaux.

- Il a en charge un ou des marchés dans lesquels il assure la mise en oeuvre d'une stratégie marketing opérationnelle. Ceci se traduit par l'organisation et la planification des actions commerciales et de communication, l'animation des marchés, ceci consistant principalement à s'assurer de la présence des produits ou prestations de son entreprise auprès de la clientèle-cible, mener les actions de communication vers son réseau, participer à des salons professionnels et le cas échéant, animer une équipe de commerciaux terrain.
- Il tisse et entretient un réseau avec les différents acteurs implantés sur sa ou ses zones.
- Il est un acteur opérationnel assurant la bonne exécution des actions planifiées en y intégrant les processus de gestion budgétaire et financière relatifs à l'activité de son unité.
- Le Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel exerce une activité de veille concurrentielle sur les marchés confiés, en déterminant les modalités de suivi et d'actualisation des informations relatives à ses produits et à ceux de la concurrence sur son secteur.
- Il peut, en fonction du secteur confié, disposer d'une équipe de commerciaux ; il en assure alors l'organisation du travail à produire selon les actions à mener, la répartition des activités, et le contrôle de la réalisation de ces dernières. Il préconise les actions correctrices à engager par son équipe, les moyens à mettre en oeuvre pour le développement des compétences et de la performance de ses collaborateurs ainsi que ceux permettant leur évolution dans l'entreprise ou dans leur métier.

Cet emploi, qui allie **activités commerciales et activités de marketing opérationnel**, présente ainsi la caractéristique d'être au confluent de fonctions coordonnées de préparation, de participation à des études ou projets, de communication et de fonctions concrètes de vente, d'animation et de mise en place d'actions préalablement définies et planifiées, associant la stratégie e-marketing et multicanal. Il comprend des activités de contact clientèle via l'élaboration et la diffusion de supports de communication, intégrant les techniques digitales et la participation à des salons notamment. Ceci se traduit par des activités demandant d'être en analyse de situation et en participation, du fait de son expérience opérationnelle et des informations terrain recueillies, à la définition des stratégies marketing – ventes. L'emploi comporte également la responsabilité de mise en oeuvre concrète des actions à déployer et de leur suivi, tant au niveau des volumes (chiffre d'affaires, quantités, présence dans les linéaires...) qu'au niveau des données budgétaires et financières à respecter et contrôler. Le Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel est ainsi l'interlocuteur dédié des services Marketing et communication auprès des clients et partenaires.



CFA SAINT CHARLES SCFORMATION

3 rue Général Giraud
71100 Chalon-sur-Saône

03.85.45.83.35
scformation@saintcharles71.fr



ACCÈS PAR LA FORMATION

Voies d'accès

Il y a différentes voies d'accès pour obtenir le titre Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel :

- La formation initiale _ statut étudiant_
- Le contrat de professionnalisation _ statut salarié_
- Le contrat d'apprentissage _ statut d'apprenti_
- Le CPF de transition ou le projet de transition professionnelle_ statut stagiaire de la formation professionnelle continue_
- Le Compte personnel de formation_ statut stagiaire de la formation professionnelle continue_
- La Validation des Acquis Professionnels et Personnels (VAPP)

Date des jurys d'attribution du titre

Deux jurys de certification pour la formation sont prévus sur la prochaine session (cf. calendrier partenarial).

Ils sont organisés par **Talis Compétences & Certifications**, et les candidats sont présentés par une école partenaire ou le certificateur.