



**Antée**<sup>★</sup> *formation*  
*apprendre autrement*

**BACHELOR**

**RESPONSABLE DU  
DÉVELOPPEMENT  
ET DU PILOTAGE  
COMMERCIAL**



# BACHELOR

## RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT ET DU PILOTAGE COMMERCIAL

### DURÉE

12 mois en alternance

### LIEU DE FORMATION

42, rue de la Gitonnière  
37300 Joué-Lès-Tours

### NIVEAU

Niveau 6 (BAC+3)

CERTIFICATEUR



COLLEGE  
DE PARIS



**Antée**formation  
*apprendre autrement*

42, rue de la Gitonnière  
37300 Joué-Lès-Tours  
02 47 67 65 18  
contact@antee-formation.com

### ● LE MÉTIER

En lien étroit avec la direction générale d'une entreprise, le responsable commercial a la responsabilité de la politique commerciale. Il en définit les axes (à qui vendre, à quel prix et avec quels moyens) ; il fixe les objectifs à atteindre et, grâce aux tableaux de bord mis en place, il s'assure régulièrement de leur réalisation.

À la tête d'un service plus ou moins important, il gère un budget et manage une équipe de commerciaux et d'administratifs, mais il intervient souvent lui-même sur les gros contrats. Diplomatie, sens de l'écoute et persuasion lui sont indispensables pour augmenter le chiffre d'affaires.

### ● EMPLOIS VISÉS

Dans une PME ou un grand groupe, le responsable commercial a pour mission de développer les ventes. Il peut exercer dans tous les secteurs d'activité, de l'agroalimentaire à la métallurgie en passant par la téléphonie mobile, les transports ou l'assurance... Il peut intervenir que ce soit dans la vente de biens ou de services.



### ● PRÉREQUIS

- Niveau scolaire : niveau 5 (BAC+2) Ou avoir suivi une classe préparatoire aux grandes écoles de commerce, de management ou d'ingénieur ou une classe préparatoire littéraire.
- Ou justifier de plus de 3 années d'expérience dans le secteur commercial, communication, web ou marketing.

### ● S'INSCRIRE

- Étape 1 : Envoyer votre CV à [jessie.wauthier@antee-formation.com](mailto:jessie.wauthier@antee-formation.com)
- Étape 2 : Entretien individuel avec un membre de l'équipe chargé de l'apprentissage
- Étape 3 : Compléter et renvoyer le test d'entrée (l'entretien individuel et le test sont totalement gratuits)
- Étape 4 : Trouver son entreprise où effectuer l'alternance (nos chargés de l'apprentissage sont là pour vous aider).

# BACHELOR

## CONTENU

### ● **Module 1 : Analyser les données commerciales-marketing et participer à la stratégie commerciale**

- Analyser régulièrement les données de l'activité commerciale (résultats, activité...) et des données issues d'études de marché.
- Appréhender les tendances concernant les prospects et clients, soit pour identifier les besoins des premiers, soit pour fidéliser les seconds.
- Organiser son dispositif de veille concurrentielle
- Remonter toutes informations relatives à son marché, ses cibles et ses concurrents à sa direction.
- Participer aux décisions stratégiques et à l'élaboration de la stratégie commerciale (notamment au sein des TPE-PME).

### ● **Module 2 : Développer un portefeuille clients (BtoB, grands comptes)**

- Assurer la commercialisation du produit/service et la relation client sur son unité-zone notamment les grands comptes.
- Faire des propositions adaptées à ses clients, négocie des contrats parfois complexes avec des professionnels.

### ● **Module 3 : Piloter la performance commerciale et déployer des actions commerciales et marketing client via des canaux traditionnels et digitaux**

- Participer à la réalisation ou mettre en œuvre dans leur intégralité des actions marketing (marketing client, marketing digital, communication essentiellement).
- Déterminer les objectifs et affecter les moyens matériels et humains, planifier et participer à la création des outils nécessaires.
- Déterminer les actions commerciales à mettre en œuvre (plan de prospection, de promotion, fidélisation...).
- Suivre la mise en œuvre (suivi des réalisations, du budget) et de mettre en place des mesures correctives si nécessaire.

### ● **Module 4 : Assurer le management de l'équipe commerciale**

- Participer au recrutement de l'équipe commerciale (voire recruter selon son niveau de délégation).
- Piloter en fonction des objectifs de vente et organiser le travail de l'équipe
- Contribuer à la professionnalisation de son équipe par divers moyens et l'évaluer.
- Motiver en mettant en place différents leviers de motivation : rémunération, challenges.

## CONTACTS

### ● L'ÉQUIPE



**Frédéric MAZUR**

Référent de la formation  
/ Directeur régional  
Menway Intérim et  
directeur commercial FDJ



**David LECOQ**

Formateur pour Adultes  
/ Chef de Secteur dans  
la grande distribution :  
19 ans à EPIDIS



**Nicolas COURREGES**

Responsable Comptes  
clés à BIC Europe  
pendant 20 ans

+ une dizaine  
d'intervenants avec  
chacun leur expertise.

### ● BESOIN D'INFORMATIONS ? ENVIE DE RECRUTER ?

*Votre contact :*

*Jessie WAUTHIER*

*jessie.wauthier@antee-formation.com*

*02 47 67 65 18*



**Antée** formation  
*apprendre autrement*

**42, rue de la Gitonnière  
37300 Joué-Lès-Tours**

**www.antee-formation.com**

**02 47 67 65 18**

