



Antée[★] *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



Antéeformation
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
- 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

