



Antée[★]*formation*
apprendre autrement

BACHELOR

**RESPONSABLE DU
DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL**
France & International



**COLLEGE
DE PARIS**



**CENTRE DE TECHNIQUES
INTERNATIONALES**

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

DURÉE

12 mois en alternance

LIEU DE FORMATION

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

NIVEAU

Niveau 6 (BAC+3)

CERTIFICATEUR



Antéeformation
apprendre autrement

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

● LE MÉTIER

Le Responsable du développement commercial France et International se présente comme un manager de proximité capable de mettre en place des plans d'action commerciale adaptés aux zones géographiques visées et d'y détecter de nouvelles opportunités commerciales.

Il met en place des outils de communication et des actions de marketing opérationnel. Il négocie dans un contexte multiculturel et s'adapte rapidement aux besoins des clients. Grace à son analyse de l'activité commerciale, il assure la production des reportings.

Enfin, il manage une équipe et pilote les performances commerciales.

● EMPLOIS VISÉS

Dans une PME ou un grand groupe en France ou à l'international, les métiers visés sont : responsable du développement commercial, chargé(e) du développement commercial, business developer, ingénieur commercial(e), attaché(e) commercial(e), technico-commercial(e), chargé(e) d'affaires...



● PRÉREQUIS

- Le candidat doit être titulaire d'un diplôme BAC+2, ou titre RNCP de niveau 5.
- À défaut, le candidat justifie de plus de 3 années d'expériences dans des responsabilités commerciales. Le certificateur doit approuver la demande.

● 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).

CONTENU

● **Bloc 1 : Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international**

- Analyser les informations portant sur les marchés, les produits / services et les concurrents.
- Réaliser une étude de marché afin de mettre en place une segmentation prospects / clients / produits / services adaptés aux marchés de l'entreprise en utilisant les outils du diagnostic stratégique.
- Utiliser les outils du marketing digital pour mettre en œuvre le plan d'action marketing en France et à l'international afin de mettre en œuvre une stratégie digitale innovante.

● **Bloc 2 : Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients en France et à l'international**

- Définir un plan d'action commerciale en France et à l'international afin d'identifier la cible prospects / clients et les besoins nouveaux de la clientèle.
- Lancer le développement commercial en mettant en place le(s) mode(s) de commercialisation adapté(s) aux clients / pays afin de promouvoir des solutions commerciales collaboratives.
- Élaborer les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres nationaux et internationaux afin de répondre aux exigences commerciales, techniques et financières des acheteurs.

● **Bloc 3 : Négocier et mettre en place les contrats et les partenariats**

- Négocier en France et à l'international avec les partenaires du réseau de commercialisation en vue d'accords commerciaux et signatures de contrats en s'adaptant aux interlocuteurs et aux différences culturelles.
- Mettre en place les contrats en France et à l'international afin de formaliser les accords commerciaux et / ou de partenariat et prévenir les litiges commerciaux en adaptant les différentes clauses commerciales, logistiques, financières et juridiques aux clients / pays.
- Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables et suivre leur évolution en étant garant du chiffre d'affaires et de la marge commerciale

● **Bloc 4 : Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international**

- Piloter et animer une équipe commerciale en vue d'atteindre les objectifs de vente en motivant et professionnalisant ses équipes.
- Encadrer et animer les réseaux commerciaux afin de construire des relations commerciales fortes et de créer des partenariats de qualité.
- Suivre les performances commerciales et analyser les écarts afin d'apporter les actions correctives nécessaires et d'en assurer le reporting auprès de la direction.

● **Option complémentaire**

Passage du TOEIC : + 35 heures de formation sous forme de LONDON Village suivi du passage du TOEIC.

PLANNING

● 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.

● CALENDRIER

Une alternance 75 % du temps en entreprise - 25 % du temps en formation.

			Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Total
40	02/10/2023	au 06/10/2023	8	8	8	8	8	40 H
41	09/10/2023	au 13/10/2023						
42	16/10/2023	au 20/10/2023						
43	23/10/2023	au 27/10/2023	8	8				16 H
44	30/10/2023	au 03/11/2023			Férié			
45	06/11/2023	au 10/11/2023	8	8				16 H
46	13/11/2023	au 17/11/2023						
47	20/11/2023	au 24/11/2023	8	8				16 H
48	27/11/2023	au 01/12/2023						
49	04/12/2023	au 08/12/2023	8	8				16 H
50	11/12/2023	au 15/12/2023						
51	18/12/2023	au 22/12/2023	8	8				16 H
52	25/12/2023	au 29/12/2023	Férié					
1	01/01/2024	au 05/01/2024	Férié					
2	08/01/2024	au 12/01/2024	8	8	8	8	8	40 H
3	15/01/2024	au 19/01/2024						
4	22/01/2024	au 26/01/2024	8	8				16 H
5	29/01/2024	au 02/02/2024						
6	05/02/2024	au 09/02/2024	8	8				16 H
7	12/02/2024	au 16/02/2024						
8	19/02/2024	au 23/02/2024	8	8				16 H
9	26/02/2024	au 01/03/2024						
10	04/03/2024	au 08/03/2024	8	8				16 H
11	11/03/2024	au 15/03/2024						
12	18/03/2024	au 22/03/2024	8	8				16 H
13	25/03/2024	au 29/03/2024						
14	01/04/2024	au 05/04/2024	Férié	8	8	8	8	32 H
15	08/04/2024	au 12/04/2024						
16	15/04/2024	au 19/04/2024	8	8				16 H
17	22/04/2024	au 26/04/2024						
18	29/04/2024	au 03/05/2024	8	8	Férié			16 H
19	06/05/2024	au 10/05/2024			Férié	Férié		
20	13/05/2024	au 17/05/2024	8	8				16 H
21	20/05/2024	au 24/05/2024	Férié					
22	27/05/2024	au 31/05/2024	8	8	8	8	8	40 H
23	03/06/2024	au 07/06/2024						
24	10/06/2024	au 14/06/2024	8	8				16 H
25	17/06/2024	au 21/06/2024						
26	24/06/2024	au 28/06/2024	8	8				16 H
27	01/07/2024	au 05/07/2024	OPTION TOEIC : LONDON VILLAGE					35 H
28	08/07/2024	au 12/07/2024	8	8	8			24 H
29	15/07/2024	au 19/07/2024						
30	22/07/2024	au 26/07/2024						
31	29/07/2024	au 02/08/2024						
32	05/08/2024	au 09/08/2024						
33	12/08/2024	au 16/08/2024				Férié		
34	19/08/2024	au 23/08/2024						
35	26/08/2024	au 30/08/2024	8	8	8	8	8	40 H
36	02/09/2024	au 06/09/2024	8	8	8	8	8	40 H

Nombre total d'heures : 496 heures en formation (examen inclus).
+ 35 H si Option TOEIC

● DES QUESTIONS ?

Jessie WAUTHIER : 02 47 67 65 18 / jessie.wauthier@antee-formation.com