

## BACHELOR

### RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL

**NIVEAU OBTENU : Niveau 6 (BAC+3)**

#### 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.

#### LES 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...

#### PRÉ-REQUIS

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.

#### DURÉE

12 mois en ALTERNANCE  
75% du temps en entreprise / 25% en formation

#### FINANCEMENT

ALTERNANCE  
Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

#### L'ÉQUIPE



**Fred MAZUR**  
Référént de la formation



**David LECOQ**  
Formateur pour Adultes



**Nicolas COURRÈGES**  
Responsable compte clés

#### LIEU DE FORMATION

42 rue de la Gitonnière, 37 300 Joué-les-Tours - 02 47 67 65 18  
contact@antee-formation.com

## **RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL**

### **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

### **CERTIFICATEUR**



**COLLEGE  
DE PARIS**



**CENTRE DE TECHNIQUES  
INTERNATIONALES**

## **MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**

Pour intégrer la formation un entretien doit avoir lieu avec le formateur référent.

L'objectif de cet entretien est d'échanger sur votre parcours et votre projet, vous présenter la formation en détail et vous aider à monter votre dossier de financement.

### **LE DÉLAI**

En fonction du financement le délai change :

- Vous êtes salarié(e) pour un financement avec transition pro le dossier doit être présenté 4 mois avant le début de la formation.
- Vous êtes demandeur d'emploi, le dossier doit être présenté 21 jours avant le début de la formation.
- Pour de l'alternance ou du CPF et du financement personnel le délai peut être très court !

## **MODALITÉS D'ÉVALUATIONS ET D'EXAMENS**

Etudes de cas

Dossiers professionnels

Mises en situations professionnelles

TOEIC final – oral d'anglais

Rédaction d'un rapport de stage et soutenance devant un jury