

BACHELOR**CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL - BAC+3****NIVEAU OBTENU : Niveau 6****LE MÉTIER**

Le Chargé de développement commercial a une connaissance approfondie de son client cible et de son portefeuille d'activité. Professionnel connecté, le Chargé de développement commercial est un créateur d'opportunités avec l'utilisation des nouveaux canaux de vente. Parfois cross canal ou multicanal (en fonction du secteur d'activité de son entreprise, sa culture, etc.), il est aujourd'hui agile pour déployer des stratégies omnicanales avec l'avènement du digital et la transformation numérique des entreprises.

LES EMPLOIS VISÉS

Attaché commercial, Commercial sédentaire, Conseiller commercial, Conseiller commercial / Chargé de relation candidat & entreprise, Chargé de clientèle / relation clients, Chargé de développement commercial, Chargé d'affaires, Chargé de missions commerciales. Possibilité d'évolution : Responsable portefeuille client / BtoB, Key account manager, Manager.

PRÉ-REQUIS

- Niveau scolaire : niveau 5 (BAC +2) dans le domaine du commerce, marketing, communication ou selon expérience professionnelle
- Vous êtes à l'aise avec l'outil bureautique
- Vous êtes rigoureux, méthodique et autonome
- Vous aimez accompagner ou manager une équipe ?
- Vous êtes pédagogue ?

DURÉE

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

FINANCEMENT

Alternance ou porteur de projet

LIEU DE FORMATION

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

CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL - BAC+3

BLOC 1

Participer à la stratégie d'offres commerciales

Analyse stratégique du marché
Stratégie marketing et positionnement
Segmentation clients et développement commercial
Plan d'actions commerciales omnicanales
Pilotage et coordination marketing-commerciale

BLOC 3

Contribuer à l'amélioration de la performance commerciale

Automatisation et optimisation des processus commerciaux
Exploitation des données, IA et analyse prédictive
Transformation numérique de la relation client
Innovation commerciale et conduite du changement
Veille stratégique et prospective commerciale

BLOC 2

Piloter un portefeuille clients

Déploiement du plan d'actions commerciales BtoB
Pilotage de la performance commerciale
Gestion du portefeuille clients et grands comptes

BLOC 4

Manager les projets et équipes d'un service commercial

Pilotage stratégique du service commercial
Management et développement des équipes commerciales
Animation, performance et climat social

MODALITÉS D'ACCÈS

L'intégration à la formation se fait après un entretien avec un conseiller en formation, permettant d'évaluer le parcours du candidat, son projet professionnel et l'adéquation avec la formation. Cet échange permet également d'accompagner le candidat dans la constitution de son dossier de financement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu pour la validation des blocs de compétences

Évaluations complémentaires :

Évaluation de la période en entreprise par le tuteur

Élaboration d'un dossier professionnel

Soutenance orale devant un jury de professionnels

La certification est composée de plusieurs blocs de compétences, validables indépendamment.

L'obtention de la certification professionnelle RNCP Chargé de développement commercial nécessite la validation de l'ensemble des blocs et des évaluations complémentaires.