
« Responsable du développement et du pilotage commercial »

Les activités s'articulent autour de 6 Axes :

- Analyser les données commerciales-marketing
- Participer à la stratégie commerciale
- Développer un portefeuille clients
- Piloter la performance commerciale
- Déployer des actions commerciales et marketing client via des canaux traditionnels et digitaux
- Assurer le management de l'équipe commerciale

Débouchés professionnels

- ✓ Responsable commercial
- ✓ Responsable du développement commercial
- ✓ Responsable du pilotage commercial
- ✓ Chargé du marketing clients
- ✓ Chargé du pilotage commercial
- ✓ Technico-commercial
- ✓ Chargé d'affaires
- ✓ Ingénieur d'affaires
- ✓ Responsable clientèle
- ✓ Responsable du management commercial
- ✓ Responsable de développement de clientèle
- ✓ Responsable Grands comptes ou comptes clés
- ✓ Responsable Relation/service client
- ✓ Chef de secteur

Organisation de la formation

- De septembre à juillet en rythme alterné :
- 2 jours en formation + 3 jours en entreprise
- Examens début Juillet N+1
- En alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation)
- Statut étudiant : 2 à 3 mois de stage, en rythme alterné,
- Par Bloc de compétences : Positionnement individuel avec nos conseillers.
- Par VAE : Positionnement individuel avec nos conseillers

Modalités d'ÉVALUATION

- Etudes de cas, Contrôles, Dossiers écrits et soutenances orales, ...