



Profil des entreprises concernées

Il travaille dans des organisations ou entreprises de toute taille, propose des biens et/ou services à une clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs) seul ou en équipe.

À qui s'adresse la formation

Ouverte à tous les bacheliers

Débouchés

Vendeurs managers commerciaux non sédentaires ayant une démarche active en direction de la clientèle, responsables des ventes ou chefs de secteurs.

Il peut intervenir dans différents domaines de l'entreprise :

- Le soutien de l'activité commerciale (prospecteur, promoteur des ventes, animateur réseau),
- La relation client (représentant, commercial, négociant),
- Le management des équipes commerciales (responsable de secteur, chef des ventes, assistant manager).

Poursuite d'études possible en licence (licence science de gestion), licence professionnelle commerce, spécialité métiers de la vente, spécialité marketing des produits, spécialité finances et assurances ou licence professionnelle achat.



L'interface entre l'entreprise et son marché.

Représentant, attaché commercial, prospecteur, chargé de clientèle, télévendeur, responsables comptes-clés, peut devenir responsable d'une équipe commerciale.



Mission principale

Mise en œuvre de la politique commerciale, relation client, management des équipes commerciales, gestion de l'information commerciale.

Il gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaire compatible avec une optique de développement durable.

Il organise son travail et éventuellement celui de son équipe, assure le suivi des résultats et des objectifs, gère son temps et son budget.

Grâce à la maîtrise des technologies de l'information, il assure le tri et la remontée des informations.

Assume pleinement la responsabilité et le suivi de ses actions et de ses clients, en tenant compte des usages du marché, de la politique de l'entreprise et de la concurrence

