

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Responsable de développement commercial exerce au sein d'entreprises, d'établissements ou d'agences relevant de secteurs extrêmement diversifiés (industrie, immobilier, transports, communication, banque...). Selon le secteur d'activité, la clientèle du Responsable de Développement Commercial peut être composée de particuliers (B to C) ou d'entreprises (B to B).

Rattaché à un directeur commercial, un directeur région au sein d'entreprises dotées de départements commerciaux, ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME, le Responsable de développement commercial doit développer le chiffre d'affaire de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clés ou au niveau d'une zone géographique.

Il/elle doit élaborer et conduire un plan d'actions commercial, organiser sa prospection, établir et négocier les offres avec les clients. Il/elle doit être capable d'intervenir sur des offres complexes, qui nécessitent l'élaboration de solutions sur mesure, adaptées aux besoins du client ou aux projets de l'entreprise. A l'issue de la vente, il vérifie la conformité du contrat produit au regard des prestations vendues, et assure un suivi afin de contribuer à fidéliser

MISSIONS PRINCIPALES

- > Mettre en oeuvre la politique commerciale
- > Recueillir les recommandations de la direction des ventes
- > Élaboration du plan d'actions commercial
- > Développer du chiffre d'affaire
- > Prospection commerciale et participation aux salons professionnels
- > Réaliser des argumentaires commerciaux
- > Mise en oeuvre de la stratégie merchandising

COMPÉTENCES REQUISES

- > Techniques de négociation
- > Outils informatiques
- > Connaissances en : Techniques commerciales, marketing, merchandising, category management

QUALITÉS REQUISES

- > Autonomie et prise d'initiatives et de décisions
- > Communication, négociation, capacité de conviction
- > Bonne argumentation
- > Travail en équipe
- > Ecoute / Sens de l'écoute
- > Prise de décisions / Réactivité
- > Bon relationnel / Aisance relationnelle
- > Réactivité et organisation
- > Goût du challenge

MÉTIERS PRÉPARÉS

- > Chargé(e) d'affaires
- > Chargé(e) de développement
- > Technico-commercial
- > Chef de secteur
- > Chargé(e) des relations clientèles

PUBLIC CONCERNÉ

La formation de Responsable de Développement Commercial est accessible aux personnes titulaires d'un Bac +2 ou équivalent (120 crédits ECTS).

DIPLÔME OBTENU

Diplôme Responsable de Développement Commercial, reconnu par l'Etat au niveau 6 (Bac+3) et enregistré au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles),

FORMATION EN PARTENARIAT AVEC



FORMATION EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

RYTHME EN ALTERNANCE

1**SEMAINE À L'ÉCOLE****3****SEMAINES EN ENTREPRISE**