

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL LUXE



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Responsable de développement commercial exerce au sein d'entreprises de l'univers du Luxe.

Selon le secteur d'activités, la clientèle du Responsable de Développement Commercial peut être composée de particuliers ou d'entreprises.

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 Luxe doit développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

Il/elle doit élaborer et conduire un plan d'actions commercial, organiser sa prospection, proposer 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 les clients tout en vérifiant le bon déroulement de la réalisation des prestations convenues.

MISSIONS PRINCIPALES

- > Garantir l'excellence de l'expérience client en lien avec les valeurs de la Marque
- > Développer le chiffre d'affaires
- > Vendre et conseiller (prestation de services ou vente de produits haut de gamme)
- > Développer le potentiel commercial du stand/magasin en prenant en charge le suivi des animations commerciales
- > Garantir le respect de l'utilisation des outils du développement clients (CRM...)
- > Assurer le respect de la politique merchandising
- > Veiller au respect des négociations commerciales établies entre le magasin et la Marque
- > Etre le porte-parole de la Marque auprès des équipes de vente pour tous les aspects liés à la formation produits

COMPÉTENCES REQUISES

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

QUALITÉS

- > Aisance relationnelle
- > Sens du service
- > Sens de l'organisation
- > Autonomie et prise d'initiatives
- > Communication, négociation, capacité de conviction
- > Bonne argumentation

MÉTIER PRÉPARÉ

- > Chargé(e) d'affaires
- > Chargé(e) de développement
- > Animateur(trice) réseau

- > Formateur(trice)
- > Responsable adjoint de point de vente

PUBLIC CONCERNÉ

La formation de Responsable de Développement Commercial Luxe 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