

MÉTIER PRÉPARÉ

Vous rejoindrez la branche Services-Courrier-Colis du Groupe.

En tant que responsable de l'action commerciale, sous la responsabilité du directeur d'établissement, vous serez le garant du développement du chiffre d'affaires des particuliers et des professionnels de l'établissement tout en contribuant à celui de votre zone de marché.

Vous avez la responsabilité des Carrés Pros, de l'accueil dans les espaces de vente et managez les acteurs de la relation clients au guichet de ces espaces de vente. Vous accompagnez la professionnalisation des factrices/facteurs pour piloter et accompagner leur mobilisation dans le développement et la promotion des offres et l'adhésion clients. Vous contribuez au développement de la satisfaction clients et de l'esprit de service dans votre zone de marché.

PRÉ-REQUIS

- Titulaire Permis B
- Titulaire BAC + 2
- Expérience en négociation commerciale
- Avoir moins de 30 ans (sauf Bénéficiaire RQTH)

FRAIS DE SCOLARITÉ

- Formation gratuite
- Formation financée par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP)

DÉLAIS D'INSCRIPTION

En moyenne, il faut prévoir 3 à 5 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation.

Inscription du 15/11/23 au 30/06/2024*.

*Attention, les dates de clôture sont indicatives et peuvent être modifiées en fonction du nombre de candidatures

DURÉE DE FORMATION

484 heures de formation théorique réparties sur 12 mois + réalisation de missions terrain en entreprise.
Dates de début et fin de contrat *: Septembre 2024 à septembre 2025.

*sous réserve de modification

PROCESSUS D'ADMISSION



Le parcours d'admission comporte plusieurs étapes dont le format peut varier en fonction de la formation:

- Inscription sur la plateforme de candidature.
- Étude du dossier de candidature
- Réunion d'information collective en visio avec le service Formaposte et entretien (visio ou enregistré)
- Test de positionnement (ex QCM sur Yoxam) selon les formations
- Si votre dossier de candidature est validé : entretien physique ou à distance avec un jury constitué des membres de La Poste Groupe
- Réalisation du contrat par le service alternance Formaposte et La Poste.

RÉMUNÉRATION

Lien vers la grille de rémunération alternance:

<https://formaposte-iledefrance.fr/la-grille-de-remuneration/>

OBJECTIFS DE FORMATION

Le Responsable de développement commercial exerce au sein d'entreprises relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme le commerce, l'industrie, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies.

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

BLOCS DE COMPÉTENCES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Compétences :

1. Bloc 1 - Élaboration Du Plan Operationnel De Développement Commercial Omnicanal
2. Bloc 2 - Élaboration Et Mise En Oeuvre D'Une Stratégie De Prospection Omnicanale
3. Bloc 3 - Construction Et Négociation D'Une Offre Commerciale
4. Bloc 4 - Management De L'Activité Commerciale En Mode Projet

Détail de chaque blocs de compétences décrits via la fiche RNCP : 36395

Modalités d'évaluation :

- Examens de blocs
- Soutenance du rapport d'activité professionnelle

EQUIVALENCES ET PASSERELLES

Voir fiche RNCP ([RNCP36395 - Responsable de développement commercial \(francecompetences.fr\)](#) pavé correspondant « lien avec d'autres certifications ou habilitations »

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours théoriques - Etudes de cas - Travaux pratiques - Séminaires spécifiques animés par des intervenants professionnels

Rythme d'alternance: 1 semaine en formation théorique/ 1 semaine en entreprise

Lieux de formation chez un partenaire pédagogique *: Réseau des écoles de la Chambre de commerce et de l'industrie France

Région concernée : Bourgogne

*accessible aux personnes à mobilité réduite



MÉTIERIS VISÉS

Attaché technico-commercial
Cadre technico-commercial
Ingénieur commercial
Ingénieur technico-commercial
Responsable technico-commercial
Responsable commercial
Responsable commerce international
Responsable du développement commercial
Responsable e-commerce

SUITE DE PARCOURS

BAC+5 management relation client et marketing
BAC +5 Management Transport Logistique
Commerce International

TAUX DE RÉUSSITE

[Lien vers nos chiffres clés](#)

NOM DU CERTIFICATEUR

CONTACT

Référent Pédagogique: Valérie BOUDRINGHIN
alternance@formaposte-iledefrance.fr

Référent Handicap: Charlotte DELASSUS
c.delassus@formaposte-iledefrance.fr