



FORMAPOSTE

ILE DE FRANCE

FORMATIONS DE NIVEAU BAC+3 RESPONSABLE DE L'ACTION COMMERCIALE (H/F)

Régions Normandie, Ile-de-France, Grand Est ,
Bourgogne-Franche- Comté

SOMMAIRE

<u>RÉGION NORMANDIE</u>	<u>2</u>
<u>TITRE PRO – CHARGÉ DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL</u>	
<hr/>	
<u>RÉGIONS GRAND EST ,ILE-DE-FRANCE, BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ</u>	<u>5</u>
<u>TITRE PRO – RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL</u>	
<hr/>	
<u>RÉGION BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ</u>	<u>8</u>
<u>TITRE PRO – CONSEILLER CLIENTS PROFESIONNELS</u>	
<hr/>	
<u>RÉGION NORMANDIE</u>	<u>11</u>
<u>TITRE PRO – RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL</u>	

Région Normandie

Titre Pro – Chargé du développement commercial

Responsable de l'action commerciale (H/F)

Niveau 6

Arrêté du 11 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2018 portant enregistrement au RNCP.

Fiche RNCP 37075

Date d'enregistrement de la fiche: 23/11/2022

Date de validité : 23/11/2025

Mise à jour le 13/05/2025

MÉTIER PRÉPARÉ

Le Responsable de l'Action Commerciale contribue au développement du chiffre d'affaires particuliers et professionnels et garantit la contribution de l'établissement aux objectifs de chiffre d'affaires de la zone de marché. Il travaille en étroite collaboration avec ses interlocuteurs du Réseau et les autres canaux pour développer son portefeuille. Il a la responsabilité des Carrés Pros, de l'accueil dans les espaces de vente et manage les acteurs de la relation clients au guichet de ces espaces de vente. Il accompagne la professionnalisation des facteurs pour piloter et accompagner leur mobilisation dans le développement et la promotion des offres et l'adhésion clients.

Elle/Il contribue au développement de la satisfaction clients et de l'esprit de service dans sa zone de marché.

PRÉ-REQUIS

- Vous êtes titulaire d'un BAC+2
- Vous avez une expérience en négociation commerciale
- Avoir moins de 30 ans sauf situations dérogatoires cf article L6222-2 du code du travail
- Etre titulaire du permis de conduire français ou européen

PROCESSUS D'ADMISSION*



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

RÉMUNÉRATION

[Cliquez ici pour voir la grille de rémunération](#)

NOM DU CERTIFICATEUR

LA COMPAGNIE DE FORMATION
DIRECTION NATIONALE PIGIER

DURÉE DE FORMATION

536 h de formation théorique réparties sur **12 mois** + réalisation de missions terrain en entreprise.

Dates de début et fin de contrat *:

Du 15/09/2025 au 12/09/2026

*sous réserve de modification

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. Se référer à l'onglet calendrier de formation sur le site internet*.

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La crise sanitaire et le confinement ont permis aux équipes commerciales de développer d'autres formes d'interaction avec les clients que celle d'un rendez-vous physique. Il a fallu s'adapter pour garder et satisfaire sa clientèle dans cet environnement méconnu. Grâce à leurs facultés d'adaptation les commerciaux ont su gérer cette nouvelle communication, qui aujourd'hui perdure pour partie dans les relations commerciales.

Les fonctions commerciales sont celles qui connaissent le meilleur redémarrage post-confinement, même après avoir subi de plein fouet la crise sanitaire avec notamment la limitation des déplacements. Aujourd'hui, la principale préoccupation des entreprises (pour 38 % d'entre elles) est de développer leur activité en relançant la production et en décrochant de nouveaux contrats. Habités à traverser des conjonctures économiques difficiles, les commerciaux participeront activement au redémarrage économique des entreprises

BLOCS DE COMPÉTENCES

- **BLOC 1** : Élaborer avec la direction la stratégie de développement commercial dans une démarche RSE
- **BLOC 2** : Développer et suivre la performance commerciale dans un contexte omnicanal
- **BLOC 3** : Optimiser la relation client et manager une équipe commerciale

Détail de chaque bloc de compétences décrit via la fiche [RNCP : 37075](#)

SUITE DE PARCOURS

Le Bachelor de titre niveau 6 est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle. Avec un bon dossier ou une mention à l'examen, il est possible de poursuivre en Master professionnel de niveau 7

TAUX DE RÉUSSITE

[Cliquez ici pour voir nos chiffres clés](#)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle individuelle écrite reconstituée en centre de formation.
- Mise en situation professionnelle individuelle écrite reconstituée sur la base d'un corpus de documents décrivant les différents contextes d'organismes fictifs.
- Mise en situation professionnelle orale individuelle.
- Production écrite individuelle à la suite d'une mise en situation réelle en entreprise au sein d'un service commercial d'une durée minimale de 65 jours ouvrés.

La certification est acquise après validation des trois blocs de compétences et une expérience professionnelle au sein d'un organisme d'une durée minimum de 65 jours ouvrés.

Chaque bloc de compétence validé fait l'objet d'une attestation.

ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

Voir fiche RNCP <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37075/pavé> correspondant « lien avec d'autres certifications ou habilitations »

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours théoriques, études de cas, travaux pratiques, séminaires, digital, moocs, supports audiovisuels
Contrat d'alternance: 1 semaine de formation théorique suivie de 1 semaine de pratique en entreprise

Lieux de formation chez un partenaire pédagogique* :

Normandie : CSMPRO-Rouen

*accessibles aux personnes à mobilité réduite

MÉTIERS VISÉS

- Account manager,
- Assistant manager
- Attaché.e commercial.e
- Business developer
- Chargé.e d'affaires
- Chargé.e du développement commercial
- Chargé.e/gestionnaire de clientèle
- Chargé.e/gestionnaire relations clients,
- Chef.fe de secteur,
- Chef.fe/manager des ventes,
- Commercial.e sédentaire/itinérant.e,
- Conseiller.ère commercial.e,
- Ingénieur.eure des ventes/commercial.e
- Promoteur.trice des ventes
- Responsable (adjoint.e)/directeur.trice (adjoint.e) de magasin/boutique/point de vente

CONTACT

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

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



Régions Grand Est, Ile-de-France, Bourgogne-Franche Comté

Titre Pro – Responsable de développement commercial

Responsable de l'action commerciale (H/F)

Niveau 6

Arrêté du 17 septembre 2001 publié au Journal Officiel du 13 octobre 2001 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. L'homologation prend effet à compter du 1er novembre 2001.

Fiche RNCP 40568

Date d'enregistrement de la fiche: 25/04/2022

Date de validité : 25/04/2025

Mise à jour le 13/05/2025

MÉTIER PRÉPARÉ

Le Responsable du 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 du 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.

PRÉ-REQUIS

- Vous êtes titulaire d'un BAC+2 ou en cours d'obtention
- Avoir moins de 30 ans sauf situation dérogatoire cf article L6222-2 du code du travail
- Etre titulaire du permis de conduire français ou européen
- Vous avez une expérience en relation client

PROCESSUS D'ADMISSION*



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

RÉMUNÉRATION

[Cliquez ici pour voir la grille de rémunération](#)

NOM DU CERTIFICATEUR

CCI FRANCE

DURÉE DE FORMATION

Entre **469 et 532 h** de formation théorique réparties sur **12 mois** + réalisation de missions terrain en entreprise.

Dates de début et fin de contrat *:

Du 15/09/2025 au 12/09/2026

*sous réserve de modification

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. Se référer à l'onglet calendrier de formation sur le site internet*.

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Responsable du 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 du 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

- **BLOC 1** : Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- **BLOC 2** : Déployer la stratégie de prospection commerciale
- **BLOC 3** : Construction et négociation d'une offre commerciale
- **BLOC 4** : Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

Détail de chaque bloc de compétences décrits via la fiche [RNCP : 40568](#)

SUITE DE PARCOURS

Le titre niveau 6 est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle. Avec un bon dossier ou une mention à l'examen, il est possible de poursuivre en Master professionnelle de titre niveau 7

TAUX DE RÉUSSITE

[Cliquez ici pour voir nos chiffres clés](#)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etudes de cas d'entreprise réelle ou fictive – Production écrite et orale
- Mises en situation reconstituées à partir d'une étude de cas d'entreprise réelle ou fictive – Production écrite et orale

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

La certification professionnelle est réputée acquise par l'obtention des 4 blocs de compétences qui la composent.

Détail des modalités d'évaluation décrits via la fiche [RNCP : 40568](#)

ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

Voir fiche RNCP <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40568/> pavé correspondant « lien avec d'autres certifications ou habilitations »

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours théoriques, études de cas, travaux pratiques, séminaires, digital, moocs, supports audiovisuels
Contrat d'alternance: 1 semaine de formation théorique suivie de 1 semaine de pratique en entreprise

Lieux de formation chez un partenaire pédagogique* :

Grand Est : CCI CAMPUS ALSACE – MULHOUSE ET CCI MOSELLE METZ-EESC NANCY

Ile-de-France : SUP de V

Bourgogne Franche-Comté : CCI CAMPUS DIJON – CCI SMART CAMPUS MACON

*accessibles aux personnes à mobilité réduite

MÉTIERS VISÉS

- Chef de vente, responsable des ventes
- Chef de secteur
- Responsable de secteur
- Responsable commercial
- Responsable développement
- Responsable de développement commercial
- Responsable grands comptes
- Responsable partenariat
- Chargé d'affaires
- Technico-commercial

CONTACT

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

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



Région Bourgogne-Franche-Comté

Titre Pro – Responsable de développement commercial

Conseiller Clients Professionnels (H/F)

Niveau 6

Arrêté du 17 septembre 2001 publié au Journal Officiel du 13 octobre 2001 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. L'homologation prend effet à compter du 1er novembre 2001.

Fiche RNCP 40568

Date d'enregistrement de la fiche: 25/04/2022

Date de validité : 25/04/2025

Mise à jour le 13/05/2025

MÉTIER PRÉPARÉ

Acteur clé dédié à la conquête de la fidélisation des professionnels, le Conseiller clients professionnels contribue activement à la réalisation des objectifs de sa zone de marché en pratiquant une gestion de portefeuille proactive dans l'intérêt des clients et en accélérant le développement commercial par des ventes de services complexes à valeur ajoutée, répondant aux besoins des clients. Il apporte une contribution mesurable au développement du chiffre d'affaires pros de son ou ses secteurs et de sa zone de marché. Le Conseiller clients professionnels exploite le potentiel commercial du secteur en développant les parts de marché professionnel. Il garantit l'atteinte des objectifs en assurant la vente de produits et services, et la fidélisation des clients au travers de diverses missions.

PRÉ-REQUIS

- Vous êtes titulaire d'un BAC+2
- Vous avez une expérience en négociation commerciale
- Avoir moins de 30 ans sauf situation dérogatoire cf article L6222-2 du code du travail
- Etre titulaire du permis de conduire français ou européen

PROCESSUS D'ADMISSION*



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

RÉMUNÉRATION

[Cliquez ici pour voir la grille de rémunération](#)

NOM DU CERTIFICATEUR

CCI FRANCE

DURÉE DE FORMATION

483h de formation théorique réparties sur **12 mois** + réalisation de missions terrain en entreprise.

Dates de début et fin de contrat *:

15/09/2025 au 12/09/2026

*sous réserve de modification

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. Se référer à l'onglet calendrier de formation sur le site internet*.

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Responsable du 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 du 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

- **BLOC 1** : Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- **BLOC 2** : Déployer la stratégie de prospection commerciale
- **BLOC 3** : Construction et négociation d'une offre commerciale
- **BLOC 4** : Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

Détail de chaque bloc de compétences décrits via la fiche [RNCP : 40568](#)

SUITE DE PARCOURS

Le titre niveau 6 est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle. Avec un bon dossier ou une mention à l'examen, il est possible de poursuivre en Master professionnelle de niveau 7

TAUX DE RÉUSSITE

[Cliquez ici pour voir nos chiffres clés](#)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etudes de cas d'entreprise réelle ou fictive – Production écrite et orale
- Mises en situation reconstituées à partir d'une étude de cas d'entreprise réelle ou fictive – Production écrite et orale

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

La certification professionnelle est réputée acquise par l'obtention des 4 blocs de compétences qui la composent.

Détail des modalités d'évaluation décrits via la fiche [RNCP : 40568](#)

ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

Voir fiche RNCP <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40568/> pavé correspondant « lien avec d'autres certifications ou habilitations »

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours théoriques, études de cas, travaux pratiques, séminaires, digital, moocs, supports audiovisuels
Contrat d'alternance: 2 jours par semaine de formation théorique suivis de 3 jours pratique en entreprise.

Lieux de formation chez un partenaire pédagogique* :

BOURGOGNE FRANCHE COMTE : CCI SMARTCAMPUS-CHALON

*accessibles aux personnes à mobilité réduite

MÉTIERS VISÉS

- Attaché technico-commercial
- Cadre technico-commercial
- Ingénieur commercial
- Ingénieur technico-commercial
- Ingénieur technico-commercial en informatique
- Responsable technico-commercial
- Technico-commercial
- Responsable commercial
- Responsable commerce international
- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable du développement commercial
- Responsable e-commerce

CONTACT

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

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

Région Normandie

Titre Pro – Responsable du développement commercial

Responsable de l'action commerciale (H/F)

Niveau 6

Arrêté du 26 mai 2016 publié au Journal Officiel du 07 juin 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles.

Fiche RNCP 38123

Date d'enregistrement de la fiche: 18/10/2023

Date de validité : 18/10/2026

Mise à jour le 13/05/2025

MÉTIER PRÉPARÉ

Le Responsable de l'Action Commerciale contribue au développement du chiffre d'affaires particuliers et professionnels et garantit la contribution de l'établissement aux objectifs de chiffre d'affaires de la zone De marché. Il travaille en étroite collaboration avec ses interlocuteurs du Réseau et les autres canaux pour développer son portefeuille. Il a la responsabilité des Carrés Pros, de l'accueil dans les espaces de vente et manage les acteurs de la relation clients au guichet de ces espaces de vente. Il accompagne la professionnalisation des facteurs pour piloter et accompagner leur mobilisation dans le développement et la promotion des offres et l'adhésion clients.

Il contribue au développement de la satisfaction clients et de l'esprit de service dans sa zone de marché.

PRÉ-REQUIS

- Vous êtes titulaire d'un BAC+2
- Vous avez une expérience en négociation commerciale
- Avoir moins de 30 ans sauf situation dérogatoire cf article L6222-2 du code du travail
- Etre titulaire du permis de conduire français ou européen

PROCESSUS D'ADMISSION*



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

RÉMUNÉRATION

[Cliquez ici pour voir la grille de rémunération](#)

NOMS DES CERTIFICATEURS

IPAC
EDUSERVICES

DURÉE DE FORMATION

595h de formation théorique réparties sur **12 mois**
+ réalisation de missions terrain en entreprise.

Dates de début et fin de contrat *:

Du 15/09/2025 au 12/09/2026

*sous réserve de modification

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.
Se référer à l'onglet calendrier de formation sur le site internet*.

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette certification professionnelle s'inscrit dans un contexte de forte transformation. Le métier de Responsable du développement commercial a évolué depuis plusieurs années sous l'influence de la transformation numérique de la société et du secteur commercial, la culture digitale continuant à appeler une transformation des pratiques commerciales et des compétences qui leur sont associées.

De nouveaux canaux de distribution sont apparus et ont fait évoluer les techniques de vente et l'acte d'achat, redistribuant les cartes en termes de conception de stratégies de développement commercial et de modalités de déploiement des actions commerciales afférentes, et ce, tous secteurs d'activité confondus.

Le déploiement omnicanal des réseaux de distribution, la visibilité permanente et démultipliée des offres commerciales, l'accès universel à l'information procuré par la digitalisation aux consommateurs BtoB et BtoC génère une dynamique concurrentielle très importante. Les réseaux sociaux sont totalement intégrés dans les pratiques commerciales afin de promouvoir la notoriété et l'image de l'entreprise, ou lors du lancement d'un nouveau produit ou service.

Prospects et clients développent une connaissance fine, voire experte, de l'offre de produits et services qu'une multitude d'opérateurs commerciaux leur soumettent par le biais de sites internet, de blogs, de réseaux sociaux, de podcasts ... de plus, ils disposent d'un large accès à des avis de consommateurs reposant sur des systèmes de notation des entreprises, produits et services du marché, plus ou moins sophistiqués et crédibles.

BLOCS DE COMPÉTENCES

- **BLOC 1** : Contribuer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial
- **BLOC 2** : Développer et assurer le suivi de la performance commerciale
- **BLOC 3** : Animer le projet de développement commercial et assurer le suivi de l'expérience client

Détail de chaque bloc de compétences décrits via la fiche [RNCP: 38123](#)

SUITE DE PARCOURS

Le titre niveau 6 est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle. Avec un bon dossier ou une mention à l'examen, il est possible de poursuivre en Master professionnelle de niveau 7

TAUX DE RÉUSSITE

[Cliquez ici pour voir nos chiffres clés](#)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle réalisée en présentiel ou à distance

Sur la base d'une étude de cas présentant le contexte et l'activité d'une entreprise fictive

Mise en situation professionnelle reconstituée orale individuelle sous forme d'un jeu de rôles, réalisée en présentiel ou à distance

Sur la base d'informations décrivant un contexte et une situation de négociation commerciale complexe, le, la candidat(e) joue le rôle d'un, d'une responsable de développement commercial devant un jury de professionnel(le)s du métier visé par la certification jouant le rôle de clients BtoB ou BtoC potentiels ou actuels.

Mise en situation professionnelle reconstituée individuelle réalisée en présentiel ou à distance : production d'un rapport écrit et soutenance orale

Sur la base d'un contexte de mise en oeuvre d'un projet de développement commercial, le, la candidat(e) produit un document de synthèse écrit portant sur la situation considérée, puis l'argumente oralement devant un jury de professionnel(le)s du métier visé par la certification et répond aux questions de ses membres.

La certification est délivrée à tout(e) candidat(e) qui a obtenu la validation de l'ensemble des blocs de compétences constitutifs de la certification.

Chaque bloc de compétences peut être acquis de manière autonome.

ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

Voir fiche RNCP <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38123/> pavé correspondant «lien avec d'autres certifications ou habilitations»

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours théoriques, études de cas, travaux pratiques, séminaires, digital, moocs, supports audiovisuels
Contrat d'alternance: 1 semaine de formation théorique suivie de 1 semaine de pratique en entreprise

Lieux de formation chez un partenaire pédagogique* :

Normandie : IPAC-CAEN

*accessibles aux personnes à mobilité réduite

MÉTIER VISÉS

- Business développer
- Chargé(e) d'affaires
- Chef(fe) de projet
- Chef(fe) de secteur
- Chef(fe) des ventes
- Conseiller(ère) clientèle
- Directeur(trice) des ventes
- Ingénieur(e) commercial(e)
- Responsable de secteur
- Responsable de site / de point de vente
- Responsable des ventes
- Responsable du développement commercial

CONTACT

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

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