FORMAPOSTE
ILE DE FRANCE - NORD EST

BACHELOR Chargé(e) du Développement Commercial

Titre NIVEAU 6 (bac+3)

Responsable de l'action commerciale H/F

MÉTIER PRÉPARÉ

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.

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire (ou en cours d'obtention) d'un BAC+2
- Titulaire du permis de conduire français ou européen
- Avoir moins de 30 ans (sauf bénéficiaires RQTH)

FRAIS DE SCOLARITÉ

- Formation gratuite
- Formation financée par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP)
- Acquittement de la Contribution à la Vie Étudiante et de Campus (CVEC) pour les contrats d'apprentissage, selon le tarif en vigueur

DÉLAIS D'INSCRIPTION

En moyenne, il faut prévoir de 2 à 6 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation.

DURÉE DE FORMATION

494 heures de formation théorique réparties sur 12 mois + réalisation de missions terrain en entreprise.

PROCESSUS D'INSCRIPTION

- Candidature par vidéo de présentation de votre projet via Visiotalent
- Si validation, présentation de la formation en collectif
- Coaching de préparation à l'entretien est proposé
- Convocation à un entretien de motivation avec Le Groupe La Poste

RÉMUNÉRATION

Contrat d'apprentissage

Entre 1 484,21 € et 1 794,42 €* net en fonction de votre âge
* Salaire donné à titre indicatif, peut varier selon votre situation personnelle

OBJECTIFS DE FORMATION

Vous animez les gestionnaires clientèle en espace de ventes :

- Développer la posture commerciale des gestionnaires clientèle
- Organiser des animations et des Challenges destinés aux équipes
- Suivre et analyser les résultats pour optimiser l'activité
- Réaliser et mettre à jour l'affichage ainsi que la PLV du point de contact du site principal et le garantir sur les autres sites

MODALITE D'EVALUATION

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36395

VALIDATION DES BLOCS

Bloc de compétence 1:
Développer les ventes et l'activité commerciale :

Bloc de compétence 2:
Gérer les achats et les ventes

Bloc de compétence 3:
Animer la relation client et manager l'équipe commerciale

MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation en contrat d'apprentissage:
2 jours/semaine ou 3 jours/quinzaine de formation théorique selon la ville

POURSUITE D'ETUDES

Cette formation a pour vocation à l'insertion professionnelle. Cependant il est possible de continuer vers un diplôme BAC+5 titre en management commercial.

DEBOUCHES PROFESSIONNELS

Chargé.e d'affaires / Chargé.e du développement commercial /
Conseiller.ère commercial.e / Responsable du développement commercial

Taux de réussite

2022 94%

Contact

alternance@formaposte-iledefrance.fr