

BACHELOR

responsable du développement commercial



N°RNCP 38505*
Niveau 6 (Bac +3)
en initial ou en alternance
en partenariat avec AIPF déployant
la marque IDRAC BUSINESS SCHOOL



* Certification professionnelle de niveau 6 (EU),
enregistrée au RNCP sous le numéro 38505,
code NSF 312 par décision de France
Compétences du 21 décembre 2023.

devenez.

- responsable du développement commercial
- responsable commercial / marketing / de comptes
- responsable succès et expérience client
- conseiller commercial / attaché commercial
- chef de projet commercial / marketing / business analytics
- développeur commercial / international / export



imc

par randstad.

accompagnateur de talents.

les missions du responsable du développement commercial

- élaboration de la stratégie opérationnelle du développement commercial et marketing
- conception et présentation du plan d'action commercial et marketing de l'activité en france et ou l'international
- optimisation continue du business plan et des éléments de suivi du plan d'action commercial
- mise en oeuvre de la stratégie commerciale, RSE et marketing de l'entité d'une entreprise en france et ou à l'international
- organisation et planification de l'activité commerciale de l'entité d'une entreprise
- pilotage de l'activité commerciale et suivi de la relation client
- suivi financier de l'activité commerciale, gestion et coordination des ressources humaines d'une équipe commerciale
- évaluation continue de l'efficacité de la stratégie marketing digitale fondée sur l'innovation
- participation à l'élaboration de nouveaux processus, idées, produits/services en mode agile et mise en place d'actions de communication

secteurs d'activités

Le bachelor responsable du développement commercial prépare les apprentis à exercer dans une diversité de secteurs d'activité et au sein de structures de tailles variées.

Cette formation polyvalente permet aux diplômés de s'intégrer aussi bien dans de grandes entreprises que dans des start-ups innovantes.

Toutefois, une part significative de ces professionnels trouve particulièrement sa place dans les PME et les ETI, où leurs compétences en développement commercial et leur capacité d'adaptation sont particulièrement valorisées et mises à profit.



objectifs de la formation

La formation vise à doter les candidats d'une vision opérationnelle des activités de l'entreprise, en les intégrant aux dimensions de développement et commerciales. Avec des compétences élargies, facilitant la collaboration entre les services fonctionnels. Devenez un responsable du développement commercial !

pré-requis et aptitudes

- conditions d'accès : être titulaire d'un bac+2 validé / 120 ECTS
- capacité d'analyse et synthèse
- maîtrise des outils bureautiques et logiciels de gestion
- compétences en communication orale et écrite
- capacité à travailler en équipe et en autonomie, excellent relationnel
- réactivité, force de décision et grand sens de l'organisation
- curiosité et appétence pour l'innovation.

enseignement et pédagogie.

Pédagogie active alliant cours et ateliers, travaux de groupe en mode projet, dossiers professionnels à réaliser en autonomie.

Enseignement par blocs de compétences : 4 blocs acquis successivement au long de la formation jusqu'à la certification finale.

programme

bloc 1. définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise.

bloc 2. déployer le plan de développement commercial d'une entreprise.

bloc 3. manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise.

bloc 4. contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile.

travaux professionnels

mémoire professionnel,
études de cas, business game.

évaluations certificatives



Etude de cas, oraux et soutenances, mises en situations professionnelles, dossier de mémoire.



organisation de la formation.



518

heures de formation minimum en présentiel et distanciel + autonomie



4

blocs de compétences



13

mois

en alternance

- contrat de professionnalisation/ contrat d'apprentissage
- 1 jour en présentiel sur le campus de Saint-Denis / 4 jours en entreprise
- coût = gratuit pour les apprentis, pris en charge par OPCO

en initial

- stage obligatoire de 16 semaines minimum
- coût de la formation : 3800 euros TTC/an

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap.

Responsable Santé-Social-Handicap au sein de l'Établissement.



inscription.

admissions@imc.randstad.fr

01 53 32 53 00

15, rue des gazomètres/

276, avenue du président Wilson

93210 Saint-Denis



imc

par randstad.



imc.randstad.fr

Qualiopi
processus certifié