

Chargé du développement commercial (Pigier)

 Durée de formation : 3 ans

 Niveau de sortie des études : Bac + 3

CERTIFICATION ASSOCIÉE

Chargé du développement commercial

Descriptif

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

La fonction commerciale en première ligne pour aider les entreprises à se relever de la crise selon le cabinet Michael Page.

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.

Activités visées :

- Analyse de l'écosystème de l'entreprise
- Élaboration de la stratégie de développement commercial et de son plan d'actions
- Développement de la performance commerciale
- Suivi de la performance commerciale
- Optimisation de la relation client
- Management de l'équipe commerciale et du réseau de partenaires

Objectifs

Élaborer avec la direction la stratégie de développement commercial dans une démarche RSE

- Mettre en place un processus de démarche de veille informationnelle
- Analyser le marché et l'environnement concurrentiel de l'entreprise sur son périmètre d'activité
- Réaliser un diagnostic commercial interne de l'entreprise
- Déterminer, en accord avec la direction, la stratégie de développement commercial physique et digital (e-commerce)
- Élaborer un plan d'actions commerciales

- Automatiser les tâches récurrentes et chronophages du processus commercial
- Élaborer, à l'aide d'un tableur, le budget prévisionnel du plan d'actions commerciales physiques et digitales (e-commerce)

Développer et suivre la performance commerciale dans un contexte omnicanal

- Créer un persona des publics cibles
- Mettre en place, avec les équipes commerciales et marketing, un plan et une stratégie de prospection omnicanal
- Élaborer des propositions commerciales complexes
- Négocier avec les futurs clients et/ou partenaires
- Gérer le site du e-commerce de l'entreprise
- Rédiger les contrats commerciaux de partenariats ou de ventes physiques ou e-commerce
- Concevoir un tableau de bord de suivi de l'activité commerciale
- Définir un processus de collecte et d'exploitation de traitement des données
- Analyser les résultats du tableau de bord
- Rédiger, en français et en anglais, un reporting commercial

Optimiser la relation client et manager une équipe commerciale

- Effectuer une analyse data du portefeuille clients actuels
- Analyser de manière globale la satisfaction client
- Optimiser le parcours client physique et digital
- Animer les réseaux de partenaires physique et e-commerce
- Gérer les litiges clients et/ou partenaires
- Déployer une organisation commerciale optimale
- Animer l'équipe commerciale de façon individuelle et collective
- Identifier les compétences nécessaires à la réalisation des objectifs fixés dans la stratégie de développement commercial
- Communiquer à l'écrit et à l'oral en français et en anglais avec l'équipe commerciale
- Analyser les résultats de la performance commerciale individuelle et collective

Débouchés

Secteurs d'activités :

Le chargé du développement commercial exerce son métier au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou des sociétés de services quel que soit le secteur d'activité et la taille de l'organisation.

Type d'emplois accessibles :

- 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 relation 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
- Responsable du développement commercial
- Technico-commercial.e

OÙ SE FORMER ?

	Rythme & durée	Lieu
École internationale Tunon		Reims
École Pigier Valenciennes		Anzin
École Pigier Lens		Lens
École internationale Tunon		Bordeaux
École internationale Tunon		Tours
École internationale Tunon		Paris
École internationale Tunon		Lyon
École Pigier Aix en Provence (Cours Messidoro)		Aix-en-provence
École internationale Tunon		Strasbourg
École Pigier Marseille (cours Messidoro)		Marseille
École Pigier Reims		Reims
École Pigier Nancy		Nancy
École Pigier Amiens		Dury
École internationale Tunon		Caen
École Pigier Metz		Metz
École Pigier Tours		Tours
École Pigier Nice		Nice
École Pigier Nîmes		Nîmes
École internationale Tunon		Nice
École internationale Tunon		Marseille

	Rythme & durée	Lieu
IPAC Bachelor Factory		Montpellier
École Pigier Montpellier		Montpellier
École Pigier Performance Besançon		Besançon
École internationale Tunon		Labège
École internationale Tunon		Montpellier
École Pigier Bordeaux		Bègles
École Pigier Saint-Quentin-en-Yvelines		Montigny-le-bretonneux
École Pigier Rouen		Rouen
École Pigier Troyes		Troyes
École internationale Tunon		Reims
École internationale Tunon		Saint-herblain
École Pigier Paris		Paris
École internationale Tunon		Lille
École internationale Tunon		Nancy
MBway Paris Ouest		Levallois-perret
École Pigier Bayonne		Bayonne
École supérieure internationale de la mode (ESIMODE)		Toulouse
École de commerce Pigier Nantes		Saint-herblain
PIGIER		Toulouse
LBA		Dijon
PIGIER		Lyon
ESPL - IPAC BACHELOR FACTORY - TUNON, MY DIGITAL SCHOOL - WIN		Angers
ESPL - IPAC BACHELOR FACTORY - MBWAY -, MY DIGITAL SCHOOLL - WIN SPORT SCHOOL - STUDIOM -, IHECF		Angers
Compagnie de formation Pigier-Iscom-Win-MBway-Studio M (LA CIE DE FORMATION PIGIER)		Strasbourg
PIGIER-MY DIGITAL SCHOOL-WIN SPORT		Nice

	Rythme & durée	Lieu
SCHOOL-STUDIO		
AFTEC IPAC BACHELOR FACTORY		Brest
LE COURS MESSIDORO		Marseille
MBWAY - IPAC - IPAC BACHELOR FACTORY - WIN SPORT		Bourget-du-lac
ECOLE INTERNATIONALE D'ACCUEIL TUNON		Nice
MBWAY - IPAC - IPAC BACHELOR FACTORY - WIN SPORT		Bourget-du-lac
TUNON - CAP VERS		Saint-herblain
IBEP		Lorient
TUNON - WIN		Tours
ESPL - IPAC BACHELOR FACTORY - TUNON, MY DIGITAL SCHOOL - WIN		Angers
PIGIER		Lyon
INSTITUT SUPERIEUR TOURANGEAU PAR ABREVIATION IST		Tours
ESPL - IPAC BACHELOR FACTORY - TUNON, MY DIGITAL SCHOOL - WIN		Angers
MBWAY - IPAC - IPAC BACHELOR FACTORY - WIN SPORT		Bourget-du-lac
La Compagnie de Formation (PIGIER - MY DIGITAL SCHOOL)		Nancy
PIGIER/MBWAY		Montpellier
ECOLE INTERNATIONAL TUNON- WIN SPORT SCHOOL		Marseille
PIGIER		Lens
PIGIER- MBWAY-CAP VERS		Saint-herblain
RC Formation		Reims
PIGIER/MBWAY		Montpellier
PIGIER - L'ECOLE DU COMMERCE		Anzin
ESGM Ecole Supérieure de Gestion et de Management		Mulhouse

	Rythme & durée	Lieu
PIGIER - L'ECOLE DU COMMERCE		Dury
PIGIER		Lens
PIGIER - L'ECOLE DU COMMERCE		Anzin
MY DIGITAL SCHOOL - WIN SPORT SCHOOL - PIGIER - S		Dammarie-les-lys
École Pigier Orléans		Orléans
PIGIER		Montigny-le-bretonneux
ML Formation Pigier		Metz
FCF-ARGOS		Besançon
École Pigier Toulouse		Toulouse
L'ECOLE FRANCAISE		Levallois-perret
AFTEC - Ipac Bachelor Factory - Mbway Brest		Brest
IPAC BACHELOR FACTORY - IPAC - WIN		Albertville
IPAC BACHELOR FACTORY - IPAC - WIN		Albertville
IPAC BACHELOR FACTORY - IPAC - WIN		Albertville
PIGIER- MBWAY-CAP VERS		Saint-herblain
La Compagnie de Formation (PIGIER - MY DIGITAL SCHOOL)		Nancy
ML Formation Pigier		Metz
Compagnie de formation Pigier-Iscom-Win-MBway-Studio M (LA CIE DE FORMATION PIGIER)		Strasbourg