

# TITRE DE NIVEAU 6

## Responsable du Développement Commercial France & International

En partenariat avec



Pour en savoir plus,  
flashez moi!



*"Vous souhaitez accompagner le développement commercial de votre entreprise, vous avez l'âme d'un manager, n'hésitez plus !"*

# TITRE DE NIVEAU 6

## Responsable du Développement Commercial France & International

### LA FORMATION

Le Responsable du développement commercial France et International se présente, soit comme un manager de proximité et intermédiaire qui occupe une place de pivot entre les équipes opérationnelles et la direction générale ou commerciale, soit comme un opérationnel de la vente responsable d'un secteur, unité, gamme ou type de clientèle qui organise en toute autonomie son activité pour atteindre ses objectifs.

Il est défini comme celui qui joue un rôle :

- De développement commercial via le développement du portefeuille clients et du chiffre d'affaires (soit par la réalisation de ses propres ventes soit par l'encadrement de son équipe).
- De pilotage de l'activité commerciale via les canaux traditionnels et digitaux : il analyse des données chiffrées et traduit les orientations stratégiques de la direction en décisions commerciales opérationnelles dans son périmètre de responsabilité.

Ce bac+3 vous formera à analyser les données commerciales-marketing et participer à la stratégie commerciale, développer un portefeuille clients (BtoB, grands comptes), piloter la performance commerciale et déployer des actions commerciales et marketing client via des canaux traditionnels et digitaux, et à assurer le management de l'équipe commerciale.

### LE PROGRAMME

#### COMPÉTENCES À ACQUÉRIR :

- Analyser son marché et participer à la stratégie commerciale
- Développer un portefeuille client
- Piloter la performance commerciale
- Assurer le Management de l'équipe commerciale

### PRÉREQUIS

La licence est accessible à toute personne ayant accompli la scolarité menant jusqu'à un Bac+2 (relevé de notes exigé). Ce titre de niveau 6 Responsable du développement commercial France et International est accessible à tout titulaire d'un BTS dans ces domaines de compétences.

### MODALITÉS PRATIQUES

Durée  
de la formation  
**1 an**

Rythme  
**1 semaine en formation  
2 semaines en entreprise**

Date prévisionnelle  
de rentrée  
**Septembre**

### FORMATION GRATUITE ET RÉMUNÉRÉE PAR L'ALTERNANCE

- Gratuité de la formation pour l'alternant.
- Rémunération de l'alternant selon l'âge, le diplôme et la convention de l'entreprise
- Prise en charge de la formation par l'OPCO pour l'entreprise

### ET APRÈS ?

Le monde professionnel s'ouvre à vous ! Vous aurez donc la possibilité d'exercer, à la suite d'un B3 RDCFI, les métiers suivants :

- Chargé du développement commercial
- Business developer
- Ingénieur commercial
- Attaché commercial
- Technico-commercial
- Conseiller(e)
- Chargé d'affaires

Pour répondre à votre besoin de spécialisation, notre centre de formation vous propose un titre de niveau 7 "Manager des Organisations"

### Du Campus

LES +

Un établissement au coeur  
d'un réseau international

Taux de réussite : Entre 80 et 100%

Accessibilité aux personnes en situation  
de handicap

Ouverture internationale (ERASMUS +,  
Partenariat avec le Québec)

Possibilité d'hébergement et restauration

Réseau d'entreprises partenaires