



BAC + 3

Responsable de développement commercial

Devenez responsable de développement commercial

Le Responsable de Développement Commercial (RDC) exerce son métier au sein d'entreprises, d'établissements ou d'agences relevant de secteurs d'activités variés. Sa clientèle peut être composée de particuliers ou d'entreprises. Rattaché au directeur commercial, ou au directeur région ou directement auprès du chef d'entreprise, vous aurez en charge de développer le chiffre d'affaires de votre entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou sur une zone géographique. En charge du déploiement de la politique commerciale définie par votre direction, vous élaborerez et conduirez un plan d'actions commercial, organiserez votre prospection, proposerez et négocierez les offres avec les clients. Vous interviendrez sur des offres complexes, qui nécessitent l'élaboration de solutions « sur-mesure », adaptées aux besoins du client ou aux projets de l'entreprise. Vous travaillerez ainsi en étroite collaboration avec les autres services de l'entreprise : juridique, achat, marketing, technique..., et assurerez une fonction de pilotage du projet à ses différentes étapes : depuis la conception de l'offre, jusqu'à sa livraison. A l'issue de la vente, vous vérifierez la conformité du contrat produit au regard des prestations vendues et assurerez un suivi.

Un programme adapté, des compétences assurées

- Gérer et assurer le développement commercial
 - Conduire un projet
 - Assurer une veille du marché
 - Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs (maîtrise d'Excel)
 - Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
 - Elaborer un plan d'actions commerciales
 - Elaborer un budget prévisionnel
 - Intégrer le cross canal dans sa pratique commerciale
 - Prendre en compte le RSE dans le développement de son entreprise
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre
 - Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
 - Définir une stratégie et un plan de prospection
 - Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
 - Réaliser un diagnostic client
 - Construire une offre technique et commerciale
 - Evaluer l'impact financier de la solution proposée
 - Construire l'argumentaire de vente
 - Préparer différents scénarii de négociation
 - Maîtriser les techniques de communication nécessaire à la négociation
 - Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
 - Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur
- Manager une action commerciale en mode projet
 - Maîtriser les outils de gestion de projet
 - Organiser et mettre en place une équipe projet
 - Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
 - Animer une réunion dans le cadre d'un projet
 - Evaluer et analyser les résultats d'un projet

**Niveau d'accès**

Niveau III validé, permis B,

Sens de l'organisation et de l'autonomie, tenace, qualité relationnelle

Validation

Diplôme de niveau II (Bac + 3) inscrit au RNCP «Responsable de Développement Commercial».

Diplôme reconnu par l'état et délivré dans le cadre du réseau national CCI Négoventis
Poursuite d'étude en Master, Ecole de commerce

Alternance proposée

- Contrat d'alternance de 490 H sur 12 mois

Processus d'Admission

→ Inscription à une réunion d'information et de sélection
en ligne : <https://fr.surveymonkey.com/r/rentree19>

Compléter le dossier de candidature
à télécharger sur www.ccinordisere.fr/alternance

Déposer le dossier de candidature de février à septembre

Réunion d'information collective Tests d'admission
entretien de motivation / test d'informatique / test d'expression écrite /
test de culture Internet / test d'Anglais

Pré-admission en Bac+3 sous réserve de signature d'un contrat d'alternance
accompagnement à la recherche d'un contrat d'alternance et présentation
aux entreprises partenaires CCI Nord Isère

Intégration en formation