

Développeur Commercial et Marketing

Objectifs de la formation

- ✓ Exercer des fonctions de manager opérationnel au sein d'un service commercial ou marketing :
 - exerce ses fonctions de façon autonome en encadrant et dirigeant une équipe commerciale (commerciaux, personnel administratif des ventes) ou marketing (assistant, chef de produit, personnel administratif, communication), digital.
 - est en relation directe avec son supérieur hiérarchique (directeur commercial ou directeur marketing).

- ✓ Développer des activités de marketing et de communication et réaliser les activités suivantes :
 - élaborer une étude de marche, sectorielle, marketing
 - animer une équipe au quotidien
 - mener une négociation commerciale en B to B et ou B to C en France et à l'international
 - concevoir et contrôler des budgets commerciaux
 - participer au suivi et au contrôle des budgets

Les différentes missions professionnelles qui pourront être réalisées :

- établir un plan commercial et mobiliser un ensemble d'outils (argumentaire de vente, outils de prospection).
- conclure une vente complexe et en concevoir les argumentaires
- mettre en œuvre des actions commerciales (collecte de données, stratégie commerciale, fidélisation, etc ...)
- rédiger des propositions commerciales
- animer un site multimédia
- réaliser différentes études : sectorielles, de marché, marketing
- mettre en œuvre le plan marketing et de communication
- mobiliser les concepts marketing (cross canal, multicanal, etc)
- élaborer et gérer l'univers digital d'une marque
- manager et animer au quotidien une équipe (recrutement, formation, évaluation, motivation, implication des collaborateurs).
- exploiter des dispositifs comptables et d'analyse financière (trésorerie, analyse et maîtrise des coûts, indicateurs de performance)
- concevoir des tableaux de bord
- évoluer sur les marchés internationaux en anglais
- utiliser les outils bureautiques

Blocs de la certification de la formation

- Concevoir et mobiliser un projet marketing
- Gérer et animer une équipe commerciale ou marketing
- Élaborer et suivre des actions commerciales
- Définir les attentes des clients à l'aide d'études (marketing, marché, etc...)
- Mobiliser les outils de négociation et les techniques de vente
- Suivre et contrôler les budgets marketing et commerciaux
- Analyser les coûts financiers et effectuer du reporting à la direction
- Analyser la capacité financière des clients et mettre en œuvre un dispositif de contrôle adapté

Secteurs d'activités :

Tous secteurs d'activités privé ou public
Toutes tailles d'entreprises

Types d'emplois accessibles :

- Responsable des ventes
- Commercial
- Responsable clientèle
- Assistant marketing
- Chargé de communication
- Web marketeur
- Infographiste
- Community manager