Responsable de Développement Commercial

Chambre de Commerce et d'Industrie de l'Yonne (CCI)

Niveau du diplôme préparé

Bac +3

Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation

Former et professionnaliser des commerciaux (H/F) capables d’élaborer et conduire un plan d'actions commerciales, organiser leur prospection, proposer et négocier les offres avec les clients. Ils seront efficaces pour intervenir sur des offres complexes, qui nécessitent l'élaboration de solutions sur mesure, adaptées aux besoins du client ou aux projets de l'entreprise. Le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d’affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d’une zone géographique. Principales missions :

- Piloter les actions commerciales d’une équipe ;
- Prospecter une clientèle de particulier ou de professionnels ;
- Etablir un plan de prospection et préparer ses visites ;
- Effectuer un suivi et une fidélisation de sa clientèle ;
- Renseigner les supports de suivi d’activité ;
- Mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients importants ;
- Manager le développement commercial de son activité ;
- Participer à l’élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise ;
- Mener des négociations commerciales complexes en France ou à l’étranger.

Métiers visés : Relation technico-commerciale, Responsable commercial; Manager de clientèle; Développeur commercial; Chargé d’affaires; Responsable grands comptes; Responsable de centre de profit.

Domaine

Commerce - Vente - Marketing - Distribution

Contact

Amélie FLEURIOT
Chambre de Commerce et d'Industrie de l'Yonne (CCI)

Coordonnées

a.fleuriot@yonne.cci.fr
06 64 39 20 86

Localisation de l’établissement

Agglomération d'Auxerre

Remarque

Durée Stage et/ou Alternance : 13 mois

Stage et/ou Alternance débutant en : Septembre

Période de stage et/ou alternance :

Sep Oct Nov Dec Jan Fev Mar Avr Mai Juin Juil Aou

Version PDF