

# Bachelor Chargé d'Affaires Commerciales et Marketing Opérationnel



Titre professionnel de niveau 6 (BAC+3)  
enregistré au RNCP.

-----  
**Responsable de l'action commerciale (H/F)**

## MÉTIER PRÉPARÉ

En tant que **responsable de l'action commerciale (H/F)**, vous pourrez acquérir des connaissances des fondamentaux de gestion, de développement commercial B to B. Vous développerez les comportements indispensables à la vie d'entreprise et se préparer à devenir un **collaborateur polyvalent** pour intégrer une équipe commerciale.

Vous développerez vos connaissances des **zones de marchés** et des **opportunités de développement, de prospection, de conseil et de vente auprès de clients professionnels**. Vous analyserez chaque profil client de manière personnalisée afin de répondre au mieux à leurs besoins.

## PRÉ-REQUIS

- Être **éligible au contrat d'apprentissage** : moins de 30 ans à la signature du contrat
- Être **titulaire d'un diplôme de niveau Bac+2** (commerce et distribution de préférence)
- Avoir eu une **expérience commerciale et / ou dans la relation client**

## DÉROULÉ DE L'ADMISSION

1

Pré sélection sur dossier Formaposte

2

Information collective ou individuelle

3

Positionnement, validation du projet par le partenaire éducatif

4

Entretien de motivation avec l'employeur La Poste

## RÉMUNÉRATION ET DURÉE DE FORMATION

Contrat d'apprentissage

Salaire mensuel entre 913€\* et 1618€ selon votre âge



**518**  
heures

Formation\*\* sur 12 mois :

- En moyenne **2 semaines** par mois en **formation théorique**,
- **2 semaines** par mois en **formation pratique**

\*Montant indicatif et non contractuel  
\*\* Formation prise en charge par l'OPCO

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le candidat doit donc réaliser **des cours théoriques, des travaux pratiques, des études de cas, des travaux de groupe, et des mises en situation opérationnelles.**

Pour cela, l'évaluation se fera en cours mais également en fin de formation. Des examens ponctuels et/ou contrôle en cours de formation (CCF).

## OBJECTIFS ET MISSIONS DE LA FORMATION

A l'issue de cette formation **responsable action commercial**, le candidat devra être garant de la contribution de l'Établissement Courrier au chiffre d'affaires particuliers et professionnels. Il devra développer la synergie entre les canaux de vente, au service de la performance de sa zone de marché. Il contribuera au développement de la satisfaction clients dans sa zone de marché. Il est référent pour porter les projets commerciaux transverses.

Retrouvez la liste complète des compétences attestées par la formation ici : [Fiche RNCP 32073](#)

### MISSIONS

- L'animation et le pilotage commercial
- La prise en charge des clients courrier
- Le conseil et la vente de produits auprès de professionnels
- La gestion et l'organisation de son activité
- Le suivi des entretiens et de la clientèle
- La montée en compétences des managers et des facteurs

## DÉBOUCHÉS

- Attaché commercial ou conseiller commercial
- Chef de secteur des ventes
- Responsable animateur des ventes ou commercial
- Sales and marketing officer
- Chargé d'affaires marketing ou de webmarketing
- Chargé de mission/projet marketing

## POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite d'études vers des diplômes ou des titres de **niveau 7** (équivalent bac +5).

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette offre de formation est accessible également et sans limite d'âge au candidat (H/F) **Reconnu en Qualité de Travailleur Handicapé** en adéquation avec l'exercice du métier visé.

Contact Référent Handicap : Pierre DROSS - [p.dross@formaposte.net](mailto:p.dross@formaposte.net).

Taux de satisfaction  
pour cette formation

En  
2022

85 %

Inscrivez vous sur [www.formaposte-midiatlantique.fr](http://www.formaposte-midiatlantique.fr)

