

## MÉTIER PRÉPARÉ

En tant que **assistant responsable action commerciale (H/F)**, vous pourrez acquérir des connaissances en gestion et 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 proposer une offre la plus adaptée possible; ce qui permettra de répondre au mieux aux besoins et projets du client.

## PRÉ-REQUIS

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

## 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  
La Poste.

## RÉMUNÉRATION ET DURÉE DE FORMATION

**Contrat  
d'apprentissage**

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

  
**600  
heures**

Formation\*\* sur 12 mois :

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

## 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). Enfin, vous obtiendrez une validation académique : soit un bachelor.

## OBJECTIFS ET MISSIONS DE LA FORMATION

A l'issue de cette formation **assistant responsable action commercial**, le candidat devra être garant de la contribution de l'Etablissement 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 35754](#)

### 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

- Manager intermédiaire de proximité
- Opérationnel de la vente
- Chef d'orchestre de la relation client sous l'autorité de la direction générale
- Chargé du développement et de la gestion d'une unité commerciale physique et/ou virtuelle

## 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

84 %

**Qualiopi**  
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des  
catégories d'actions suivantes :  
**ACTIONS DE FORMATION &  
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE**

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



Brochure mise à jour en 2022