



# BACHELOR CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES MANAGEMENT ET ENTREPRENEURIAT

## ASSISTANT COMMERCIAL H/F

### LE MÉTIER PRÉPARÉ

Sous la responsabilité du Directeur d'établissement, l'Assistant commercial contribue au développement du chiffre d'affaires particuliers-professionnels et garantit la contribution de l'établissement aux objectifs de chiffre d'affaires de la Zone De Marché.

Il travaille en étroite collaboration avec ses interlocuteurs du Réseau et les autres canaux pour développer son portefeuille. Il a la responsabilité des Carrés Pros, de l'accueil dans les espaces de vente et manage les acteurs de la relation clients au guichet de ces espaces de vente. Il accompagne la professionnalisation des factrices/facteurs pour piloter et accompagner leur mobilisation dans le développement et la promotion des offres et l'adhésion clients.

### VOS MISSIONS

- Centrer ses actions et celles de ses collaborateurs sur l'atteinte des résultats.
- Relation clients et développement des ventes.
- Pilotage et analyse des résultats.
- Agir pour la satisfaction client.
- Préserver tous les jours et partout la santé et la sécurité des postiers.
- Accompagner les collaborateurs.

### VOTRE FORMATION

Cette formation a pour objectif de vous former au métier de **Assistant commercial** et de vous faire acquérir les compétences indispensables à l'exécution du métier.

Ce programme de formation en alternance vous permettra d'obtenir un **Bachelor Chargé d'Affaires Commerciales, Management et Entrepreneuriat, de Niveau 6**, reconnu par le ministère du Travail.

### RÉMUNÉRATION

\*en fonction de votre âge et du type de diplôme.

**Contrat d'apprentissage**

**Entre 1077,82€ et 1881,67€ brut\***

### Cursus de 12 mois

1 semaine en formation théorique à l'organisme de formation et 3 semaines en formation pratique en entreprise

**490 heures de formation**



### LE PROGRAMME

- **Module 1 : Préparer le plan de développement commercial omnicanal**
- **Module 2 : Gérer les activités commerciales omnicanales**
- **Module 3 : Coordonner une équipe commerciale**

**RNCP 38830**

# MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu    Mission entreprise / Évaluation professionnelle    Examens et présentations avec soutenance

Réalisation d'un rapport et d'une soutenance dans le cadre de l'activité professionnelle

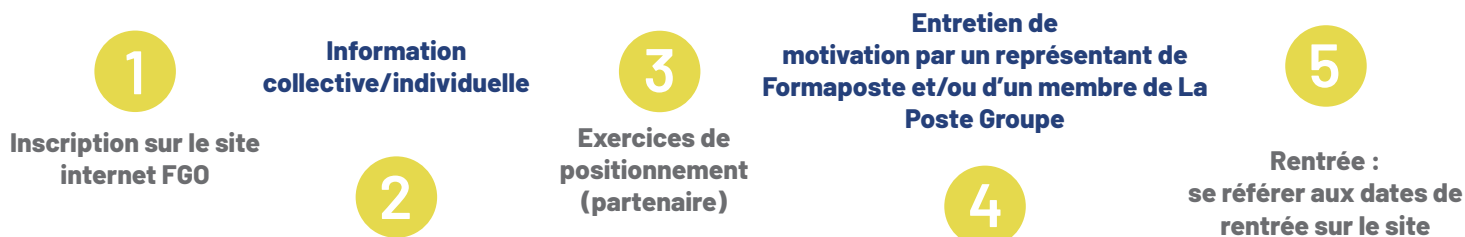
Épreuves certifiantes (Dossiers certifiants)

## LES 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

\*conformément aux dispositions légales, pas de limite d'âge pour les personnes reconnues en qualité de travailleurs handicapés (RQTH)

## MODALITÉS D'ADMISSION



## DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

- Business developer
- Chargé d'études marketing
- Chef de secteur des ventes
- Attaché commercial
- Responsable commercial
- Chargé de marketing

Poursuite d'étude vers des diplômes ou des titres de niveau 7 (équivalent Master).

## 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 :  
Caroline PERRIN  
c.perrin@formaposte.net