



BACHELOR BUSINESS DEVELOPER

CHARGE CLIENTELE ENTREPRISES TELEVENTE H/F

LE MÉTIER PRÉPARÉ

Dans le cadre de la stratégie commerciale de la Branche Services Courrier Colis, le Chargé de Clientèle Entreprises Télévente garantit l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires de vente à distance sur son secteur géographique.

Il est amené(e) à réaliser trois types d'activité : la gestion des flux entrants «vente» (téléphone, chat, réseaux sociaux...), la prospection (campagnes nationales, locales et multicanales) et la fidélisation. Il travaille en étroite collaboration avec le vendeur Face-à-Face de sa zone omnicanale, le réseau, les Etablissements Courrier et le Middle Office en charge de la mise en œuvre de ses affaires signées. Il a la responsabilité du développement de son portefeuille clients.

VOS MISSIONS

- Garantir l'atteinte des objectifs et développer le chiffre d'affaires sur un secteur géographique.
- Gérer les flux entrants (téléphone, chat, réseaux sociaux professionnels), les flux sortants, prospecter (campagnes nationales, locales et multicanales) et fidéliser
- Garantir la satisfaction des clients
- Organiser et piloter son activité efficacement avec l'ensemble des réseaux de partenaires

VOTRE FORMATION

Cette formation a pour objectif de vous former au métier de **Chargé Clientèle Entreprises Télévente** et de vous faire acquérir les compétences indispensables à l'exécution du métier.

Ce programme de formation en alternance de 12 mois, vous permettra d'obtenir un **Bachelor Business Developer de Niveau 6** (équivalent Bac+3), reconnu par le ministère du Travail.

RÉMUNÉRATION

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

Contrat d'apprentissage

**Entre 1077,82€ et
1794,42€ brut***

Cursus de 12 mois

5 jours par mois en formation théorique à l'organisme de formation et le reste en formation pratique en entreprise.

504 heures de formation



LE PROGRAMME

- **Module 1 : Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal**
- **Module 2 : Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale**
- **Module 3 : Construction et négociation d'une offre commerciale**
- **Module 4 : Management de l'activité commerciale en mode projet**

RNCP 36395

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu

Examen final : mise en situation professionnelle – soutenance orale

Dossier de pratiques professionnelles écrit et soutenance

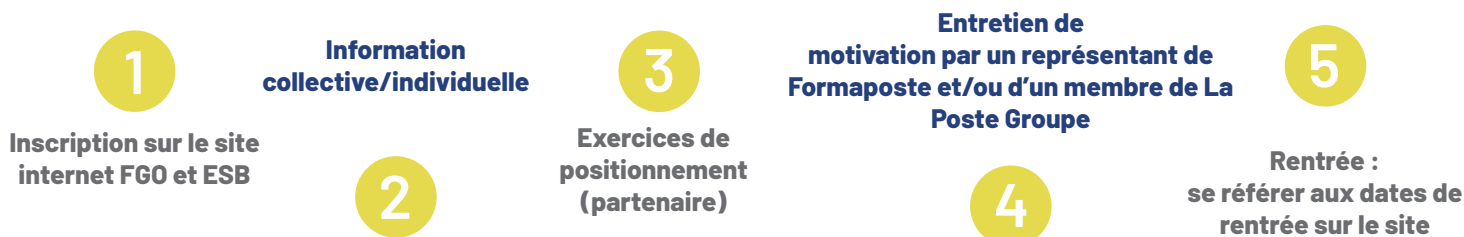
Épreuves écrites par bloc de compétences

LES PRÉ-REQUIS

- Être éligible au contrat d'apprentissage (moins de 30 ans à la signature du contrat)*
- Avoir une expérience professionnelle dans le domaine commerciale ou dans la relation client
- 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

- Responsable de l'action commerciale
- Conseiller clients professionnels
- Responsable Clients Entreprises

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

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