

## Bachelor Business Developer

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

### Chargé Clientèle Entreprises Télévente (H/F)

## 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.

Vous assurez le **conseil** et la **vente** de produits et de solutions Courrier du Groupe La Poste auprès d'une clientèle entreprises dans le cadre d'une relation à distance et au sein d'une agence de télévente.

## PRÉ-REQUIS

- Etre **titulaire d'un BAC+2**.
- Avoir une **expérience commerciale** (stage et job d'été inclus)
- Avoir **moins de 30 ans** (sauf RQTH).
- Etre **mobile**

## PROCESSUS D'INSCRIPTION MODALITÉS D'ADMISSION

1

Inscription sur le site internet de Formaposte.

2

Demande de renvoi d'un dossier de candidature.

3

Tests d'entrée partenaire pédagogique + information collective

4

Entretien avec un jury constitué des membres de Formaposte et du Groupe La Poste.

## RÉMUNÉRATION ET DURÉE DE FORMATION

Contrat d'apprentissage 1<sup>ère</sup> année

Entre 1042€ et 1759€\* net en fonction de votre âge



504

heures

Cursus de 12 mois, 5 jours par mois de **formation théorique** chez le partenaire le reste du temps en **formation pratique** en entreprise

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en cours de formation sous la forme de mises en situation, études de cas, quizz, ...  
Evaluation finale sanctionnée par le passage d'un examen (dossier professionnel + jury de professionnels)

## OBECTIFS DE LA FORMATION

Apprendre et se former au métier de responsable de l'action commerciale :

- Définir et/ou mettre en oeuvre la stratégie marketing et digitale de l'entreprise
- Définir et/ou mettre en oeuvre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Gérer et assurer le développement commercial
- Construire une proposition commerciale complète correspondant aux besoins du client
- Manager une action commerciale comme un projet
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre
- Manager une équipe

Retrouvez la liste complète des compétences attestées par la formation ici : [Fiche RNCP 36395](#).

PROGRAMME

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospecter, analyser des besoins et négocier une offre
- Manager une action commerciale en mode projet

## DÉBOUCHÉS

Les métiers en lien avec l'action commerciale :

- Responsable de l'Action commerciale
- Commercial BtoB
- Technico-commercial
- Chargé de la gestion de la relation client

## POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite d'études vers des diplômes 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 : Caroline Perrin - [c.perrin@formaposte.net](mailto:c.perrin@formaposte.net)

Taux de satisfaction  
global Formaposte

En  
2023

71%

[Inscrivez-vous sur formaposte-grandouest.fr](https://formaposte-grandouest.fr)

