



MASTERE MANAGER DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

ASSISTANT DIRECTEUR ANIMATION COMMERCIALE (H/F)

LE MÉTIER PRÉPARÉ

L'assistant directeur animation commerciale recherche de nouveaux leviers de croissance pour son entreprise. Il a de solides connaissances en marketing et communication. Il pilote le développement commercial et promotionnel, la performance économique et financière d'une Business Unit.

VOS MISSIONS

- Impulser/donner la direction/diriger
- Vision, déployer la stratégie
- Accompagne la Directrice/le Directeur Territorial et les Directrices/Directeurs d'Etablissements sur le déploiement de la stratégie commerciale zone de marché et sa mise en œuvre opérationnelle.
- Accompagne la vision d'ensemble de l'entreprise sur les marchés Particuliers-Professionnels en partageant avec les acteurs des Etablissements Courrier et du Réseau, les enjeux de conquête associés, notamment sur les nouveaux services conception.
- Participe à l'élaboration de certains projets et les met en œuvre sur son périmètre.
- Centrer ses actions sur l'atteinte des résultats et de celles de ces collaborateurs.
- Accompagne les Etablissements Courrier et les Directions Territoriales dans la mise en place des offres locales de service.

VOTRE FORMATION

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

Ce programme de formation de 24 mois en alternance vous permettra d'obtenir un **Mastere Manager Développement Commercial de Niveau 7**, reconnu par le ministère du Travail

RÉMUNERATION

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

Contrat d'apprentissage

**Entre 1484€ et
2067€ brut***

Cursus de 24 mois

1 mois en formation théorique à l'organisme de formation et 1 mois en formation pratique en entreprise

910 heures de formation



- **Module 1 : Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise**
- **Module 2 : Concevoir un plan d'actions commerciales**
- **Module 3 : Piloter la stratégie commerciale omnicanale**
- **Module 4 : Manager les équipes commerciales**

LE PROGRAMME

RNCP 38583

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu

Épreuves écrites et orales

Soutenance d'un dossier bilan composé tout au long de la formation et présenté devant un jury de professionnels du secteur d'activité

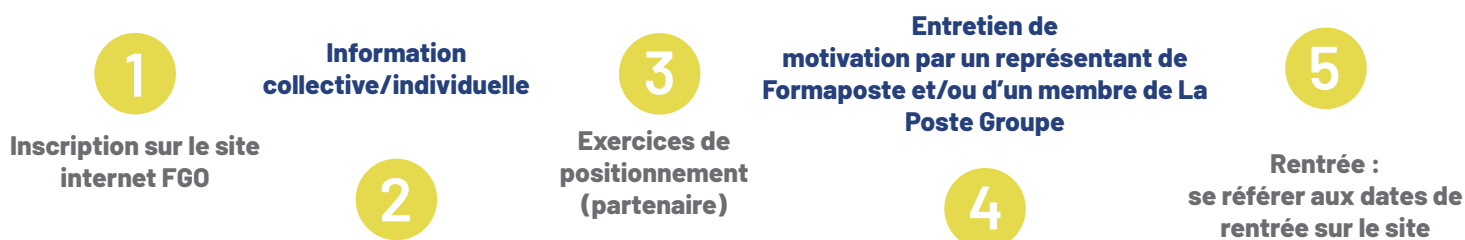
LES PRÉ-REQUIS

- Être éligible au contrat d'apprentissage (moins de 30 ans à la signature du contrat)*

- Être titulaire d'un diplôme de niveau Bac+3

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

MODALITÉS D'ADMISSION



91%
de réussite globale
en 2025

70,6%
de satisfaction
global FGO
en 2025

DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

- Responsable de l'action commerciale
- Conseiller clients professionnels

Poursuite d'étude vers des diplômes ou des titres de niveau 8 (équivalent Doctorat).

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