



TITRE PROFESSIONNEL RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

**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

Organiser et piloter son activité en coordination avec les réseaux de partenaires (vendeurs en face-à-face, réseau, établissements courrier, filiales)

Fiabiliser les résultats et assurer un suivi précis du portefeuille clients
Garantir la satisfaction client en assurant un service de qualité et en fidélisant durablement

Gérer et optimiser les flux entrants (téléphone, chat, réseaux sociaux professionnels) et sortants (prospection multicanale et campagnes ciblées).

Exploiter les différents leviers de développement (réseaux sociaux, leads, campagnes d'appels sortants nationaux et territoriaux, marketing digital) pour dynamiser son activité.

Garantir l'atteinte des objectifs commerciaux sur un secteur géographique défini.

Développer le portefeuille de décideurs pour proposer l'ensemble des solutions sur les différents marchés et assurer la multi-détention des services pour renforcer la fidélisation.

Conquérir et développer le chiffre d'affaires en optimisant le temps commercial avec les clients Entreprises et Professionnels.

Cette formation a pour objectif de vous former au métier de **Chargé clientèle entreprises televente** 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 **Titre professionnel responsable développement commercial Niveau 6** (équivalent Bac+3), reconnu par le ministère du Travail.

RÉMUNERATION

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

Contrat d'apprentissage

**Entre 1243,24 et
1881,67 € brut***

Cursus de 12 mois

en moyenne 2 semaines en formation théorique à l'organisme de formation et 2 semaines en formation pratique en entreprise.

469 heures de formation



LE PROGRAMME

- **Module 1 : Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal**
- **Module 2 : Élaboration 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 40568

MODALITÉS D'ÉVALUATION

En cours et en fin de formation

Examens ponctuels

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

- Justifier d'un niveau **Bac +2**.

*conformément aux dispositions légales, pas de limite d'âge pour les personnes Bénéficiaires Obligation Emploi travailleur handicapé (BOETH)

MODALITÉS D'ADMISSION



DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

- Responsable de l'action commerciale
- Conseiller clients professionnels

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