

BACHELOR BAC+ 3 Niveau 6

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT FRANCE & INTERNATIONAL

LIEU DE LA FORMATION :

100 % distanciel

DATES DE DÉBUT (2 RENTRÉES) :

Septembre 2025

Novembre 2025

DURÉE DE LA FORMATION :

12 mois en alternance*

*Durée donnée à titre indicatif, susceptible de modification

RYTHME :

3 semaines en entreprise /

1 semaine en formation



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Analyser les données commerciales-marketing et participer à la stratégie commerciale
- Développer un portefeuille clients (BtoB, grands-comptes)
- Assurer le management de l'équipe commerciale



PROFIL ET PRÉREQUIS :

- Eligible au contrat d'apprentissage
- Le candidat doit être titulaire d'un diplôme BAC +2, ou titre RNCP de niveau 5, ou de 120 crédits ECTS (dans le cadre des ECTS, le dossier devra être validé par CDP).
- A défaut, le candidat justifie de plus de 3 années d'expérience dans des responsabilités commerciales. Dans ce cas, une demande est faite au CERTIFICATEUR qui est le seul à valider la candidature



CONDITIONS D'ADMISSION :

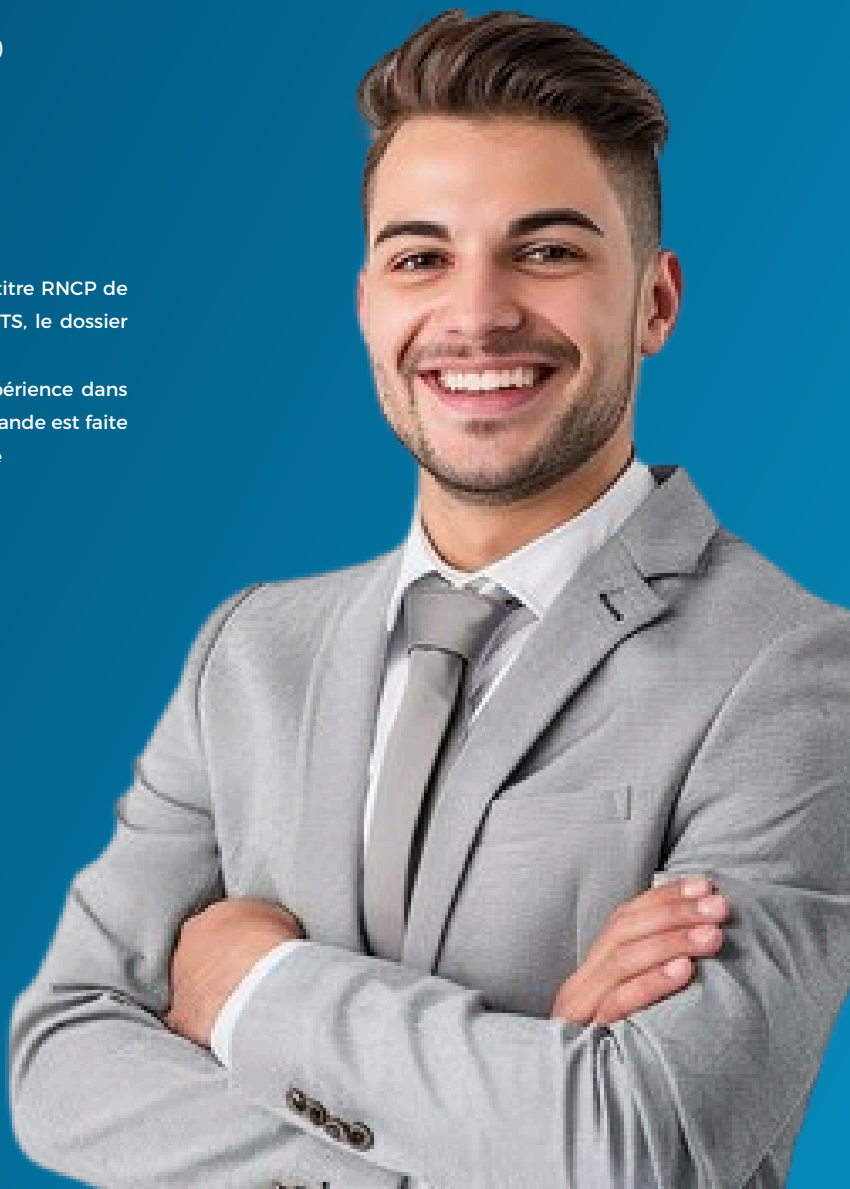
- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien de motivation
- Accompagnement à la recherche d'une entreprise



PROFESSIONS CIBLÉES :

La formation vous permettra d'accéder à une variété de postes, quel que soit le type d'organisation :

- Responsable du développement commercial
- Chargé du développement commercial
- Business developer
- Ingénieur commercial
- Technico-commercial
- Chargé d'affaires



PROGRAMME DE LA FORMATION

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation en cours de formation
- Contrôle continu
- Examen : épreuves orales et écrites
- Mémoire et soutenance devant un jury professionnel
- Epreuve orale : mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale
- France et International

MOYENS TECHNIQUES

Classe virtuelle : full distanciel
SUPALIA réunit les outils et conditions digitales nécessaires

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active : vous apprenez par l'action, résolution de problème par situations réelles
- Interaction, expérimentation, autonomie, responsabilité
- Partage d'expériences, brainstorming

LES DE + supalia SCHOOL

- Expert dans la formation en apprentissage depuis plus de 35 ans
- Un accompagnement personnalisé
- Innovation & performance
- Un partenaire engagé
- 94 % de réussite aux examens
- 93 % taux d'insertion professionnelle
- L'expertise de tous nos formateurs
- Issus du secteur professionnel concerné

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Pour toute précision contactez notre référent handicap : referent-handicap@supalia.fr

BLOC 1 – ASSURER UNE VEILLE COMMERCIALE, CONCURRENTIELLE, TECHNOLOGIQUE ET DÉFINIR LES PLANS D'ACTIONS MARKETING EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

- Assurer une veille commerciale, concurrentielle et technologique en France et à l'international afin d'analyser les informations portant sur les marchés, les produits / services et les concurrents
- Réaliser une étude de marché afin de mettre en place une segmentation prospects / clients / produits / services adaptés aux marchés de l'entreprise en utilisant les outils du diagnostic stratégique.
- Utiliser les outils du marketing digital pour mettre en oeuvre le plan d'action marketing en France et à l'international afin de mettre en oeuvre une stratégie digitale innovante

BLOC 2 – DÉTECTER LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ET DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS FRANCE ET INTERNATIONAL

- Définir un plan d'action commerciale en France et à l'international afin d'identifier la cible prospects / clients et les besoins nouveaux de la clientèle
- Lancer le développement commercial en mettant en place le(s) mode(s) de commercialisation adapté aux clients / pays afin de promouvoir des solutions commerciales collaboratives.
- Elaborer les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres nationaux et internationaux afin de répondre aux exigences commerciales, techniques et financières des acheteurs

BLOC 3 – NÉGOCIER ET METTRE EN PLACE LES CONTRATS ET LES PARTENARIATS

- Négocier en France et à l'international avec les partenaires du réseau de commercialisation en vue d'accords commerciaux et signatures de contrats en s'adaptant aux interlocuteurs et aux différences culturelles
- Mettre en place les contrats en France et à l'international afin de formaliser les accords commerciaux et / ou de partenariat et prévenir les litiges commerciaux en adaptant les différentes clauses commerciales, logistiques, financières et juridiques aux clients / pays
- Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables et suivre leur évolution en étant garant du chiffre d'affaires et de la marge commerciale

BLOC 4 – MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ET SUIVRE LES PERFORMANCES COMMERCIALES EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

- Piloter et animer une équipe commerciale en vue d'atteindre les objectifs de vente en motivant et professionnalisant ses équipes
- Encadrer et animer les réseaux commerciaux afin de construire des relations commerciales fortes et de créer des partenariats de qualité
- Suivre les performances commerciales et analyser les écarts afin d'apporter les actions correctives nécessaires et d'en assurer le reporting auprès de la direction

supalia
SCHOOL

Le Confluent,
4 rue Eugène Renault
94700 Maisons-Alfort



www.supalia.fr

CONTACT & INSCRIPTION

 ibrahim.diallo@supalia.fr