

## Préciser qui est l'annonceur

AFTRAL - ISTEELI - EPT

## Vous êtes ?

un centre de formation

## Vous proposez ?

Une formation

## L'offre de formation

### Intitulé de l'offre de formation

BAC + 3 Chargé(e) d'Affaires Commerciales

### Secteur d'activité de la formation

Commerce

### Lieu de la formation

Saint Etienne du Rouvray

### Début de la formation ou de l'alternance

13/10/2025

### Fin de la formation

18/09/2026

## Présentation de l'offre de formation

Contenus de formation :

### BC1 : Préparer le plan de développement commercial omnicanal

- Conception d'une veille commerciale en recueillant des données commerciales et en étudiant la concurrence
- Réalisation d'un diagnostic commercial omnicanal interne en analysant les comportements d'achat des clients en collaboration avec le service marketing
- Préparation des actions commerciales omnicanales en intégrant les orientations stratégiques de la direction et en collaboration avec les services marketing et techniques de l'entreprise
- Organisation du plan de développement commercial omnicanal
- Elaboration de tableaux de bord commerciaux intégrant des indicateurs de suivi, en choisissant des réseaux commerciaux et des supports d'aide à la vente, en gérant les commandes, les approvisionnements et les stocks, en créant un système d'enquête et en détaillant un budget prévisionnel

### BC 2 : Gérer les activités commerciales omnicanales

- Animation du réseau de partenaires physique et digital
- Elaboration des argumentaires commerciaux en fonction des cibles définies, de la politique RSE de l'entreprise et des projets en cours
- Négociation des affaires en tenant compte des conditions de réalisation imposées par son interlocuteur et des résultats de l'étude des appels d'offre
- Application de la réglementation en vigueur et respect de l'éthique des affaires
- Finalisation de la transaction commerciale dans le respect des besoins du client et de la rentabilité du projet
- Evaluation des résultats des actions commerciales omnicanales en utilisant des outils statistiques,

- Suivi des budget et identification des écarts
- Analyse des résultats commerciaux en les comparant au plan d'actions commercial
- Ajustement du déploiement d'un parcours client adapté à la diversité des consommateurs et inclusif, en collaboration avec le service marketing de l'entreprise
- Utilisation des outils de la relation commerciale (CRM)

### **BC 3 : Coordonner une équipe commerciale**

- Organisation du travail de l'équipe commerciale en répartissant les tâches selon le niveau de spécialisation et de compétences
- Mettre en place des aménagements de poste éventuels, des outils collaboratifs ainsi que des méthodes et processus de travail en mode projet
- Détermination des objectifs collectifs et individuels
- Animation de l'équipe commerciale en appliquant des leviers de motivation
- Gestion des conflits
- Evaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe commerciale
- Accompagnement au développement des compétences de l'équipe commerciale
- Analyse des indicateurs d'activités de l'équipe commerciale et identification des écarts et de leurs causes

### **Bloc de spécialisation (1 choix possible) : Transport et Logistique, Transport de voyageurs, Management digital ou tourisme**

Prérequis : être titulaire d'un bac +2 ou d'un diplôme de niveau 5, de préférence dans le transport, la logistique, le tourisme ou le commerce

#### **Date de validité de l'offre de formation**

13/10/2025

#### **Pour Postuler**

#### **E-mail**

[noemie.fache@aftral.com](mailto:noemie.fache@aftral.com)

#### **Numéro de téléphone pour plus de renseignements**

06-80-06-37-72