ATTENDUS DES APPRENTISSAGES – *secteurs industriel et tertiaire* **Paris, année scolaire 2023-2024** – *actualisé en juillet 2023*

Et en apprentissage uniquement :

BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques)

*De préférence dans une **entreprise à caractère industriel** proposant des **solutions** techniques à une **clientèle de professionnels** (utilisateurs, prescripteurs, distributeurs) :*

- *Concevoir et négocier des solutions techniques*
- *Développer la clientèle et la relation client durable (action de prospection, définition et valorisation de l'offre, actions promotionnelles et/ou évènementielles)*
- *Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale (réaliser une veille, analyser les besoins, produire des solutions et mettre en œuvre une formation technique ciblée)*

BACHELOR Chargé de Gestion Commerciale

Sous la responsabilité du dirigeant (en agence ou PME) ou du directeur commercial, le chargé de gestion commerciale est un cadre intermédiaire qui exerce ses activités de manière autonome :

- *Conduire une politique commerciale (réalisation d'une veille commerciale et/ou technologique, analyse du marché, des besoins et des opportunités de commercialisation, participation à l'élaboration de la stratégie commerciale – prise en compte des nouveaux canaux de distribution, élaboration d'un plan d'actions commerciales et gestion de l'e-réputation et de l'image de marque)*
- *Piloter un projet commercial (élaboration et mise en place d'actions commerciales, rédaction de campagnes commerciales et/ou promotions commerciales, animation d'un site commercial en ligne, optimisation des contenus et du référencement, participation à des manifestations commerciales événementielles, suivi et évaluation des actions commerciales)*
- *Gérer la relation client (gestion des contacts et développement d'un portefeuille clients, représentation d'une marque / produit / service, réalisation d'actes de vente en langue anglaise, facilitation du parcours client, gestion des dispositifs de fidélisation, gestion d'un budget – prise en compte des législations et des règlementations, négociation avec des prestataires et fournisseurs et développement d'un réseau de partenaires institutionnels et professionnels)*
- *Superviser une équipe commerciale (animation des équipes internes et pilotage d'un service commercial)*

BACHELOR Responsable de Développement Green

*Le Responsable de Développement Durable accompagne la Direction dans ses **choix stratégiques** pour une meilleure **prise en compte du développement durable**, dans **toutes ses activités** et dans un **contexte de transition** :*

- *Conduire une politique de développement durable (réalisation d'une veille commerciale durable et analyse marché-besoins-opportunités, participation à l'élaboration de la stratégie de développement durable, recherche de financements pour assurer les projets de développement, utilisation des outils-matériels-logiciels pour assurer la transformation numérique, participation à la mise en place et la conduite d'une politique RSE, gestion de l'e-réputation et de l'image de marque green)*
- *Piloter un projet marketing durable (participation à l'élaboration d'une stratégie et plan marketing durable pour faire évoluer ou inventer de nouveaux produits/services respectueux de l'environnement, élaboration, mise en place et suivi des actions de développement durable, participation à la stratégie digitale de la marque, développement des partenariats)*
- *Piloter un projet communication et évènementiel responsable (participation à l'élaboration d'une stratégie de communication au service du développement durable, rédaction de campagnes commerciales et/ou de promotions commerciales durables, animation d'un site commercial en ligne, élaboration et optimisation des contenus et du référencement, sélection des supports promotionnels durables, participation à des manifestations commerciales événementielles durables)*
- *Gérer la relation client durable (gestion des contacts et développement d'un portefeuille clients, représentation de l'entreprise-marque-produit-service durable, gestion d'un budget, prise en compte des législations et règlementations, négociation avec des prestataires et fournisseurs dans une vision durable, développement d'un réseau de partenaires institutionnels et professionnels)*
- *Superviser durablement une équipe à proximité et à distance (pilotage d'un service, management des acteurs des projets associés au développement durable, animation des équipes internes, participation à la mise en œuvre de pratiques responsables)*

⇨ **INFORMATIONS DÉTAILLÉES :**

Mme Valérie BRETONEICHE **–** Responsable U.F.A. (Unité de Formation par Apprentissage) – ufa@carcado-saisseval.com
Mme Alix NAYARADOU – Chargée de développement de l'apprentissage (relations entreprises) – dev.ufa@carcado-saisseval.com