



POUR LES PÉRIODES D'ALTERNANCE : cf. informations sur la page APPRENTISSAGE du site [www.carcado-saisseval](http://www.carcado-saisseval.com)

Parcours BACHELOR B1-B2 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 événementielles)
- Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale (réaliser une veille, analyser les besoins, produire des solutions et mettre en œuvre une formation technique ciblée)

Parcours BACHELOR B3 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 réglementations, 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)

⇒ **INFORMATIONS DÉTAILLÉES :**

Mme Valérie BRETONICHE – Responsable U.F.A. (Unité de Formation par Apprentissage) – ufa@carcado-saisseval.com

M. Eric FRÉMONT – Chargé de développement de l'apprentissage (relations entreprises B1-B2) – dev.ufa@carcado-saisseval.com

Mme Loukina TRAN – Chargée de développement de l'apprentissage (relations entreprises B3) – loukina.tran@carcado-saisseval.com