



**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](mailto:ufa@carcado-saisseval.com)

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

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