

Mastère Manager du développement commercial

Bac +4/+5



Titulaire d'un Bac+3



En alternance



Formation de 2 ans



Le développeur commercial expert suit une affaire client du début à la fin. Il met en place des outils de prospection commerciale et des actions marketing et commerciales pour trouver de nouveaux clients. Il répond aux appels d'offres et suit l'étude du projet client.

Interlocuteur privilégié du client, il lui assure un reporting régulier. Garant des délais négociés, de la qualité, des coûts et de la rentabilité du contrat, le négociateur commercial expert s'assure que tous les objectifs du cahier des charges ont été remplis et que le projet livré au client est conforme à ses attentes.

Les métiers visés à travers cette formation

Manager du développement commercial

Développeur commercial grands comptes

Développer commercial BtoB

Commercial grands comptes

Responsable grands comptes

Responsable du développement commercial

Ingénieur d'affaires

Ingénieur technico-commercial

Programme de la formation

Formation en partenariat avec :



5 blocs de compétences

Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise

Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial

Suivi de la performance commerciale

Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème



Certification n° RNCP34627



Une validation préalable des compétences



Une relation forte école-entreprise






Un BDE, des activités culturelles...



Nous contacter

Suivez-nous

 Rue du Mesnil Gremichon, 76000 Rouen
 02 35 12 88 87
 contact@isd-flaubert.com
 www.isd-flaubert.com

