



Une entreprise, un étudiant, un diplôme

Votre avenir : notre métier



## FICHE METIER DU BACHELOR Responsable du Développement Commercial Titre de niveau 6 reconnu par l'Etat

Certification professionnelle enregistrée pour deux ans au Répertoire National des Certifications Professionnelles (N° de Fiche RNCP34703) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 26 juin 2020, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 29 juin 2022, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Certification accessible via le dispositif de VAE

### Diplôme :

Le responsable du développement commercial exerce au sein d'entreprises, d'établissements ou d'agences de secteurs diversifiés B to B, B to C, B to G. Sa clientèle est composée de professionnels ou de particuliers. La formation de responsable du développement commercial prépare à piloter les actions commerciales d'une entreprise, à veiller à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché et à mener des négociations commerciales complexes avec et/ou grands comptes.

### Futurs métiers :

Le titulaire du Bachelor RDC est destiné à accéder aux postes suivants : responsable de la stratégie commerciale, responsable du développement commercial, responsable développement/business développer(euse), responsable commercial(e), responsable e-commercial(e), responsable commercial(e) international, etc.

### Objectifs :

Le titulaire du Bachelor Responsable du Développement Commercial assure des fonctions multiples. Pluridisciplinaire, il est rattaché à la direction ou en autonomie, véritable hybride, il est indispensable car il est le moteur central de son unité commerciale.

Il est amené à :

- Préparer les outils de pilotage de la politique commerciale afin de mesurer son efficacité
- Organiser l'action de l'équipe commerciale pour atteindre les résultats attendus
- Optimiser la productivité de l'équipe commerciale
- Organiser les ressources en compétences nécessaires au développement de la politique commerciale
- Analyser et suivre les indicateurs d'activité et de performance de l'équipe commerciale
- Etablir un plan d'action de croissance de l'entreprise

### Qualités requises :

- Autonome
- Communicant à l'écrit et à l'oral
- Leadership
- Sens relationnel
- Résistance au stress
- Prise d'initiatives

### Formation :

- Bloc 1 : Mettre en place la politique commerciale définie par la direction
- Bloc 2 : Piloter le développement opérationnel du service commercial
- Bloc 3 : Développer le potentiel de l'entreprise par la mise en place d'une stratégie de croissance



Connectez-vous : [www.avenirsup.com](http://www.avenirsup.com)



### Avenirsup

13, rue Jean Bourgey  
69100 VILLEURBANNE

Tél : 04 27 50 22 56



[contact@avenirsup.com](mailto:contact@avenirsup.com)