MBA Manager de la stratégie commerciale

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 2003215F — Mise à jour : 17 février 2026

Organisme responsable : **INHNI - CFA de la propreté**

Présentation de la formation

Objectifs

Le Manager de la Stratégie Commerciale et Marketing exerce principalement les activités suivantes :

- Elabore la stratégie commerciale et marketing au regard des opportunités et des menaces du marché en France et/ou à l'international en lien avec les objectifs économiques de l'entreprise
- Met en oeuvre et piloter la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise en France et/ou à l'international à des fins d'optimisation commerciale et financière.
- Promeut et pilote la politique d'innovation au service de la stratégie et des activités commerciales et marketing de l'entreprise dans son périmètre de compétences dans une optique de création de valeur et afin d'assurer l'adaptabilité du business model aux environnements en constante évolution
- Manage et anime les équipes commerciales et/ou marketing pour favoriser l'engament individuel et collectif afin de développer le chiffre d'affaires et la marge de l'entreprise.
- Mène des projets stratégiques dans des contextes différents à des fins de développement et de diversification des activités de l'entreprise (4 options) - cf plus bas

Le (la) titulaire est capable de :

- Elaborer la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise
- Identifier les évolutions de l'environnement externe de l'entreprise
- Définir le positionnement de l'entreprise et de ses produits sur les différents marchés
- Analyser la concurrence (directe et indirecte) et ses pratiques
- Identifier les marchés potentiels et faire émerger les axes de développement commercial de l'entreprise
- Evaluer la performance commerciale des activités
- Déterminer les objectifs commerciaux (volumes et marges) à atteindre (à court et moyen terme) et les ressources nécessaires à mettre en oeuvre
- Concevoir une stratégie de conquête de nouveaux marchés/segments en France et /ou à l'étranger
- Mener une veille stratégique et commerciale efficace continue
- Mettre en oeuvre et piloter la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise
- Construire et conduire la politique commerciale de l'entreprise
- Elaborer et déployer les plans marketing et d'actions commerciales
- Mettre en place de nouveaux moyens d'action marketing et commerciaux
- Participer directement à certaines négociations auprès de clients/prospects/fournisseurs stratégiques et de certains prescripteurs clés
- Diriger, animer et soutenir les résultats des équipes de vente
- Promouvoir et piloter la politique d'innovation de l'entreprise
- Construire et développer la politique de l'innovation produits / services ou nouveaux procédés
- Superviser et manager le déroulé des projets d'innovation
- Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Niveau de sortie

Niveau Master, ingénieur - Bac +5 et plus

Liste des certifications

Manager de la stratégie commerciale

Code RNCP : 36518

Métiers associés

M1703 — Management et gestion de produit

D1406 — Management en force de vente

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1803146S	Mixte	Bruz	01/01/2025	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #2003215F