Responsable d'activité commerciale et marketing

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 25180191F — Mise à jour : 16 octobre 2025

Organisme responsable : **ITC SAINT BRIEUC - HOP'FORMATION**

Présentation de la formation

Objectifs

Le (la) titulaire est capable de :

- Définir le positionnement des produits et/ou services sur les différents marchés
- Faire valider le positionnement par la direction commerciale et/ou marketing (ou la direction générale)
- Définir et mettre en oeuvre le plan d'actions marketing et commercial
- Réaliser une analyse multicritère commerciale d'aide à la prise de décision
- Conduire les négociations auprès de clients/prospects/fournisseurs et de certains prescripteurs clés (sociétés de conseil, SSII)
- Répondre aux appels d'offres (marchés publics et privés)
- Déployer une stratégie marketing omnicanal.
- Contribuer à la politique d'innovation (produits/services/procédés) au service de la stratégie et des activités commerciales et marketing de l'entreprise
- Conduire l'installation d'un ERP (ou PGI-Progiciel de gestion intégré)
- Soutenir les résultats des équipes commerciales
- Mettre en place et promouvoir une stratégie de relations de proximité avec les différents interlocuteurs cibles
- Insuffler auprès des équipes commerciales une culture client
- Créer une infrastructure de gestion de l'information Client
- Mettre en place des processus d'évaluation du profil Client et d'adoption d'un produit/service
- Définir et mettre en oeuvre une politique qualité (ou de certification) Client
- Établir une stratégie digitale (stratégie d'e-marketing)
- Superviser les opérations de gestion des contrats de vente (administration des ventes et service après-vente), et anticiper et gérer les litiges
- Établir le diagnostic de rentabilité de l'activité commerciale
- Identifier et optimiser les leviers de maximisation de l'activité commerciale
- Construire et suivre le budget commercial
- Évaluer la rentabilité d'un projet d'investissement commercial
- Renforcer l'efficacité du reporting et analyser les résultats
- Gérer la profitabilité et le risque client
- Conduire une veille technologique sur le secteur d'activité de l'entreprise
- Déceler les évolutions et les nouvelles tendances en matière d'innovation et de nouvelles technologiques déployées par les clients, les fournisseurs, les partenaires et les concurrents
- Définir et identifier les cibles commerciales
- En lien avec la Direction commerciale, répondre à des appels d'offres ciblés
- Analyser et diagnostiquer les besoins du client.
- Élaborer et piloter le plan d'action commercial (PAC) du projet

- Apprécier l'articulation financière et commerciale du projet
- Construire et développer un réseau de contacts et/ou de partenaires commerciaux (réseau professionnel)

Programme

- Fixer des objectifs par typologie de partenaires et mesurer les résultats.
- Assurer la gestion et le suivi opérationnel des projets suivant leurs cahiers des charges (demande du client, budget, délais)
- Pratiquer un management de l'équipe par les valeurs de l'entreprise à partir desquelles les décisions sont prises et les priorités/objectifs stratégiques définis
- Organiser l'activité commerciale et/ou marketing de l'équipe en fonction des profils des collaborateurs et des objectifs économiques à atteindre
- Conduire un processus de contrôle de l'activité de l'équipe et évaluer sa performance (collectivement et individuellement).
- Mettre en place et piloter une démarche d'amélioration des performances de l'équipe commerciale et/ou marketing.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Sans niveau spécifique

Niveau de sortie
Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Responsable d'activité commerciale et marketing
Code RNCP : 38808

Métiers associés

D1406 — Management en force de vente
M1704 — Management relation clientèle
M1707 — Stratégie commerciale
D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises
D1509 — Management de département en grande distribution

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2090871S	Présentiel	Saint-Brieuc	04/09/2026	03/07/2027

Source : GREF Bretagne #25180191F