Responsable développement commercial mode, luxe, beauté

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25183024F — Mise à jour : 10 octobre 2025

Organisme responsable : **OPEN CAMPUS BREST**

Présentation de la formation

Objectifs

Les responsables du développement commercial Mode, Beauté, Luxe encadrent et accompagnent une équipe et coordonnent un axe, une marque dans un point de vente, un corner de grands magasins, un secteur géographique pour mettre en place toutes les actions nécessaires afin de garantir la désirabilité de la marque, la satisfaction client et atteindre les objectifs commerciaux dans les univers mode, beauté, accessoires et luxe.
Les responsables du développement commercial Mode, Beauté, Luxe sont chargés de gérer les actions qui influencent directement le recrutement des clients et assurent leur satisfaction afin de les fidéliser à l'enseigne et/ou la maison.
Les responsables du développement commercial Mode, Beauté, Luxe travaillent au cœur de l'équipe de vente et supervise l'organisation du quotidien.
Le travail des responsables du développement commercial Mode, Beauté, Luxe est complexe en raison de l'omnicanalité dans lequel nous vivons aujourd'hui. Il.elle doit donc agir pour unifier tous les canaux de vente. En boutique, il est exemplaire et s'assure que l'équipe accompagne un client avant, pendant, après l'expérience client. Le pilotage du clientelling avec l'équipe est un axe majeur pour booster son chiffre d'affaires et booster les ventes de demain.
En résumé, il.elle :

- est l'ambassadeur.drice de la maison, de la marque, de ses valeurs et de son histoire
- est le garant d'une expérience client sans couture qui intégre omnicanalité
- développe le chiffre d'affaires de la marque et/ou de l'axe
- optimise les résultats dans le respect des objectifs qualitatifs et quantitatifs
- est exemplaire, référent de son équipe et invite à développer l'excellence
- anime l'équipe au quotidien pour garantir la performance commerciale de l'espace
- participe à l'élaboration de la stratégie de développement commercial

Les responsables du développement commercial Mode, Beauté, Luxe sont avant tout responsable de la vente et d'une expérience client sur mesure et personnalisée, de l'animation et de la formation d'une équipe dans une marque ou dans une enseigne.
Les responsables du développement commercial Mode, Beauté, Luxe assurent les résultats commerciaux et la rentabilité de son magasin (ou axe) dans le respect de la politique commerciale, de la qualité de la relation clients, de la fidélisation et de l'image de la Marque Enseigne.
Dans un univers très concurrentiel et/ou le.a client.e est de plus en plus cross canal, les fonctions qui lui sont confiées sont évolutives d'année en année.

Programme

- est l'ambassadeur.drice de la maison, de la marque, de ses valeurs et de son histoire
- est le garant d'une expérience client sans couture qui intégre omnicanalité
- développe le chiffre d'affaires de la marque et/ou de l'axe

- optimise les résultats dans le respect des objectifs qualitatifs et quantitatifs
- est exemplaire, référent de son équipe et invite à développer l'excellence
- Anime l'équipe au quotidien pour garantir la performance commerciale de l'espace
- participe à l'élaboration de la stratégie de développement commercial

Les responsables du développement commercial Mode, Beauté, Luxe sont avant tout responsable de la vente et d'une expérience client sur mesure et personnalisée, de l'animation et de la formation d'une équipe dans une marque ou dans une enseigne.
Les responsables du développement commercial Mode, Beauté, Luxe assurent les résultats commerciaux et la rentabilité de son magasin (ou axe) dans le respect de la politique commerciale, de la qualité de la relation clients, de la fidélisation et de l'image de la Marque Enseigne.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau Bac général, pro ou techno, BP	**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

Liste des certifications

Responsable développement commercial mode, luxe, beauté
Code RNCP : 39612

Métiers associés

D1301 — Management de magasin de détail
D1406 — Management en force de vente
M1704 — Management relation clientèle

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2100197S	Présentiel	Brest	14/09/2026	17/09/2029

Source : GREF Bretagne #25183024F