

Description de l'emploi

C'est tout d'abord un vendeur, un manager commercial : la « force vive » de l'entreprise.
La maîtrise des technologies de l'information et de la communication sont essentielles.

Perspectives d'emploi

Vous pourrez intervenir dans différents domaines d'activités au sein d'une entreprise, tels que :

- soutien à l'activité commerciale (prospecteur, promoteur, animateur,...)
- relation clients (représentant, négociateur, chargé de clientèle,...).

Savoir-faire développés

- Organisation et management d'une équipe,
- Prospection et gestion jusqu'à la fidélisation de la clientèle,
- Développement des nouvelles technologies,
- Rédaction des comptes-rendus d'activités.

Profil

- Ténacité,
- .

Les Filières de Formations

BTS Négociations Relations Clients (2 ans)

Gestion de Projet,
Gestion de Clientèle,
Management de l'équipe commerciale,
Communication et Négociation clientèle

LVE,
Culture Générale et Expression écrite,
Management des entreprises,
Droit.

Les Bénéficiaires

- Apprentis (de 16 à 25 ans),
- Demandeurs d'emplois (Pôle Emploi, Région,...),
- Salariés (Contrats de Professionnalisation, DIF, CIF, périodes de professionnalisation,...),
- Bénéficiaires d'une VAE : modules complémentaires.

L'Alternance (à titre indicatif)

2 semaines CFA / 2 semaines Entreprise

Le +

Partenariat avec le Crédit Agricole
et Bouygues Telecom.