

Bachelor Chargé de Développement Commercial & Marketing (CDCM) - Vayres (33)

Cette formation est destinée aux...

Cette formation s'adresse en priorité aux personnes (étudiants, salariés en reprise d'études...) issus de formations commerciales et vise à apporter les compétences nécessaires à l'exercice leur métier.

Organisation de la formation

Le métier

Le/la Chargé(e) de développement commercial et marketing intervient dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client.

Le/la « Chargé(e) de Développement Commercial et Marketing » en TPE/PME ou grand groupe, est un(e) généraliste jonglant entre techniques commerciales ET marketing « traditionnelles » et techniques digitales en plein essor.

Son objectif premier est de contribuer à augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise. Le digital qui n'est pas une compétence en soi est désormais incontournable pour le développement commercial de l'entreprise en ce qu'il est un outil pour capter de la clientèle ou de la data qui sera transformée en information commerciale en vue de développer le chiffre d'affaires par les équipes commerciale.

Objectifs de la formation

Le Bachelor Chargé de Développement Commercial et Marketing vise à former des commerciaux en charge de l'application de la politique commerciale de l'entreprise. Vous interviendrez sur l'ensemble des points de vente à l'intérieur d'un secteur géographique déterminé, auprès des clients parmi les enseignes de la grande distribution (GMS), la restauration hors foyer (RHF) et du commerce traditionnel. Parallèlement, le digital qui n'est pas une compétence en soi est désormais incontournable pour le développement commercial de l'entreprise pour capter de la clientèle le site internet, via l'e-commerce et les réseaux sociaux.

Activités visées :

- Etude de marché, des clients et des concurrents
- Mise en œuvre d'un plan marketing et de communication omnicanal
- Evaluation et suivi du plan marketing et de communication omnicanal
- Définition et conception d'un plan d'actions commerciales
- Développement et suivi du portefeuille clients
- Animation d'un réseau commercial et fidélisation du portefeuille
- Pilotage du suivi et optimisation des ventes
- Management et animation d'une équipe commerciale
- Gestion des ressources humaines et développement des compétences

Code RNCP : [RNCP38025](#)

Diplôme : BAC +3 (Licence, Licence Pro & diplôme de niveau 6)

Secteur : Commerce

Durée : 12 mois

En bref

Niveau prérequis :

BAC +2 (diplôme de niveau 5)

Niveau du diplôme visé :

BAC +3 (Licence, Licence Pro & diplôme de niveau 6)

Public : Être titulaire d'un diplôme et/ou d'une certification de niveau 5 (BTS TC produits alimentaires, BTS MCO, BTS NDRC, BTSA BIOQUALIM,...)

Modalités d'admission :

Étude des dossiers de candidature puis entretien.

Accessible aux demandeurs d'emploi et salariés
Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Code RNCP :

38025

Le campus

MFR de Vayres

MFR de Vayres

3 chemin Pélaron
33870 VAYRES

Téléphone : 05 57 74 85 30

Site : <https://mfr-vayres.fr/>

Date d'enregistrement de la certification : 20.09.2023

Certificateur : EDUCSUP & ADEFI FORMATION



Lieu, durée & coût de la formation

Cette formation en alternance, d'une durée d'1 an se réalise à Vayres avec notre partenaire la MFR de Vayres.

Pour l'apprenti-e :

Formation rémunérée, aucun coût pédagogique à payer pour l'alternant(e)

Pour l'entreprise :

Prise en charge de la formation selon les modalités de l'OPCO

[Téléchargez notre fiche rémunération](#)

Modalités d'évaluations

À la fin de chaque session de formation, un bilan qualitatif est réalisé.

Le candidat doit valider les 3 blocs de compétences et l'épreuve finale (à l'écrit et à l'oral devant un Jury professionnel)

[Référentiel](#)

Contenu de la formation

Bloc 1 - Mise en oeuvre d'un plan marketing omnicanal

- Étude de marché, des clients et des concurrents
- Mise en oeuvre d'un plan marketing et de communication omnicanal
- Évaluation et suivi du plan marketing et de communication omnicanal

Bloc 2 - Développer et suivre les ventes multicanales

- Définition et conception d'un plan d'actions commerciales
- Développement et suivi du portefeuille clients
- Animation d'un réseau commercial et fidélisation du portefeuille
- Pilotage du suivi et optimisation des ventes

Bloc 3 - Manager une équipe commerciale et marketing

- Management et animation d'une équipe commerciale
- Gestion des ressources humaines et développement des compétences

En alternant périodes en entreprise et périodes de cours, vous allez :

- Réaliser des cas d'études en suivant des entreprises
- Participer à des projets de création d'entreprises ou produits
- Travailler votre posture professionnelle de manager
- Développer votre réseau professionnel dans le commerce
- Pratiquer des outils de présentation professionnelle

Une question ?

Contactez-nous

05 56 38 38 08

Comment rejoindre le Bachelor Chargé de Développement Commercial & Marketing (CDCM) - Vayres (33)

1. Tu souhaites intégrer le Bachelor CDCM

Tu dois être titulaire d'un diplôme et/ou de certification de niveau 5 (BTS TC produits alimentaires, BTS MCO, BTS NDRC, BTSA BIOQUALIM,...)

2. Candidature

Rempli un dossier de candidature en ligne

3. Examen du dossier & entretien

Nos équipes étudient ton dossier et te propose un entretien afin d'échanger sur ton parcours et déterminer tes motivations.

Cet entretien est également l'occasion de définir tes souhaits en terme de secteur d'activité et de missions à exercer dans ta future entreprise.

Si tu remplis les conditions d'admission, nous t'informons de ton admission à la formation.

4. Recherche d'entreprise

L'IFRIA Nouvelle-Aquitaine facilite la recherche de contrat et met en relation candidats admissibles et entreprises intéressées par l'accueil d'un apprenti.

Nous t'encourageons tout de même à contacter des entreprises et adresser des candidatures spontanées.

5. Accompagnement RQTH

Si tu as besoin d'une adaptation pour suivre ta formation, tu peux contacter notre Référente handicap en cliquant [ici](#)

Les chiffres clés de la formation Bachelor CDCM

apprentis à la rentrée 2025

%

de réussite aux examens 2025

%

en emploi

%

en poursuite d'étude

%

en recherche d'emploi

Annotations : L'ouverture de la formation est prévue à la rentrée 2026

Débouchés

Poursuite d'étude

Mastère Manager de la Performance Commerciale, certification de niveau 7

Emploi

A l'issue du Bachelor Agro, les diplômés peuvent occuper des fonctions suivante :

- Chargé(e) de développement commercial et marketing
- Responsable de développement commercial
- Chef des ventes
- Chef de secteur
- Chargé(e) d'affaires
- Chargé(e) marketing et communication
- Responsable commercial et marketing
- Commercial e-commerce
- Web commercial