

NIVEAU 6

BACHELOR

## RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES B TO B

DIPLÔME DÉLIVRÉ

TITRE À FINALITÉ PROFESSIONNELLE DE NIVEAU 6 « RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES » DÉLIVRÉ PAR ASSOCIATION SUP DE VINCI, ENREGISTRÉ AU RNCP38602 PAR DÉCISION DE FRANCE COMPÉTENCES DU 09-02-2024. DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT : 09-02-2029

### OBJECTIFS ET MISSIONS PRINCIPALES

Le responsable du développement des affaires contribue à la performance commerciale en définissant un plan en lien avec les objectifs fixés par la direction générale, en pilotant sa mise en œuvre, effectuée en collaboration avec les équipes marketing, et en mesurant ainsi qu'en contrôlant le résultat des actions menées.

Il a en charge un périmètre en responsabilité dont il doit développer le potentiel d'affaires, il peut être responsable du développement d'un secteur géographique, d'un portefeuille de comptes et en particulier de grands comptes, d'une agence commerciale.

Activités visées :

- Analyse stratégique du périmètre en responsabilité
- Déclinaison de la stratégie commerciale de son entreprise sur son périmètre en responsabilité
- Elaboration du plan d'action commerciale omnicanal et digital de son périmètre en responsabilité
- Participation à la conception du parcours client
- Détection d'opportunités commerciales
- Gestion du portefeuille client
- Définition d'une stratégie d'approche
- Construction d'argumentation commerciale
- Sécurisation de l'accord commercial
- Analyse de la data commerciale
- Mise en place une démarche d'amélioration continue de la qualité et de la performance

### LES TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

Le responsable du développement des affaires exerce dans toutes les entreprises commercialisant des produits ou services, quels que soient leur taille ou secteur d'activité.

Il exerce dans des entreprises de toute taille, de la TPE à la grande entreprise en passant par la PME.

Type d'emplois accessibles :

- Responsable compte secteur (RCS) ou géographique
- Responsable compte clés ou grands comptes (KAM Key Account Manager)
- Responsable technico-commercial
- Responsable de clientèle
- Responsable de la relation client
- Business developer
- Ingénieur commercial
- Chef de secteur
- Chef de marché – responsable de marché
- Chargé d'affaires
- Attaché commercial
- Technico-commercial secteur



C F C

La Châtaigneraie

### PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme, titre professionnel ou certification professionnelle de niveau 5

### PRÉINSCRIPTION

- Dossier de candidature et entretien de motivation



### PUBLIC

- Jeune de 18 à 29 ans
- Adulte de + 29 ans

### TYPE DE CONTRAT

- En contrat de professionnalisation (+ de 29 ans)
- En contrat d'apprentissage (- de 29 ans)

### DÉBUT DU CYCLE ET DURÉE

Septembre

DURÉE : 1 an - 600 heures

### FRAIS DE FORMATION

Sous statut apprenti (contrat d'apprentissage) ou salarié (contrat de professionnalisation) : Pas de frais de formation pour l'apprenant, Tarif pour l'entreprise : € (prise en charge par l'opco)

### ACCÈS PSH

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, parking emplacements PMR Nous sommes attentifs à votre situation et étudierons les solutions possibles avec notre référent handicap.



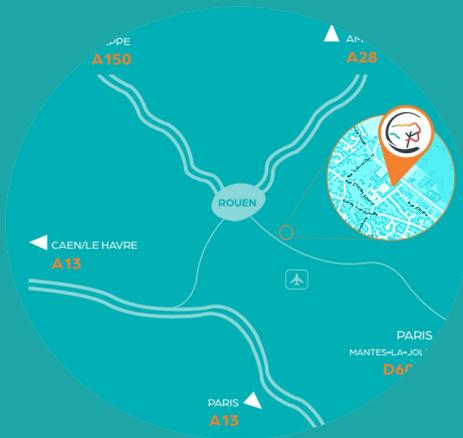
## ACCOMPAGNEMENT

### N'ATTENDEZ PAS !

La recherche d'un employeur peut être assez longue, nous vous y aiderons.

Il faut donc vous inscrire le plus tôt possible.

Venez nous rencontrer !



## LIEU DE FORMATION



2 rue Charles Scherer  
76240 Le Mesnil Esnard

CFC 02 32 86 53 07

[contact-formation@campus-la-chataigneraie.org](mailto:contact-formation@campus-la-chataigneraie.org)

SUIVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

#LaChataigneraie   

## LES ENSEIGNEMENTS

La formation s'articule autour de 4 unités d'enseignements combinant technique et softskills essentiels pour se démarquer dans le monde professionnel.

RNCP38602BC01 - Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité

RNCP38602BC02 - Développer un portefeuille clients BtoB

RNCP38602BC03 - Négocier des accords contractuels complexes

RNCP38602BC04 - Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale

## LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Le contrat d'apprentissage offre une formation en alternance dans une entreprise. Elle est effectuée sous la responsabilité du maître d'apprentissage et au sein d'un centre de formation appelé CFA sur une durée de 1 à 3 ans. La formation propose donc des connaissances théoriques et pratiques par un enseignement général, professionnel et technologique. Le reste du temps, l'apprenti travaille en entreprise où il applique ce qu'il a appris en centre de formation. Le but est que l'apprenti obtienne un diplôme ou un titre professionnel qui lui offrira une qualification professionnelle.

L'apprenti reçoit un salaire dont le montant dépend de son âge et de son année de formation.

Le contrat d'apprentissage permet donc d'obtenir un diplôme en alternance en étant en situation de travail, tout en recevant un salaire et en bénéficiant de la gratuité de sa formation (hors éventuels frais d'équipement).

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Contrôles continus et examens
- Possibilité de validation partielle

Les étudiants travaillent dans des locaux dédiés et équipés :

- Google workspace,
- Ateliers spécifiques,
- Logiciels professionnels
- Mise à disposition du matériel informatique pendant toute la durée de la formation.

Un encadrement attentif à la personne, des conditions de travail sérieuses et efficaces, suivi en entreprise.

Les étudiants bénéficient des différents plateaux techniques de l'établissement.



+ D'INFORMATIONS SUR

[Campus-la-chataigneraie.org](https://www.campus-la-chataigneraie.org)

Version du 22.01.25



CAMPUS  
**La Châtaigneraie**  
Rouen-Normandie Tech & Pro School



Membre du réseau

