

TP ASSISTANT COMMERCIAL



TP – ASSISTANT COMMERCIAL (RNCP41254) – NIVEAU 5 - BAC+2

L'assistant commercial contribue au développement des ventes en gérant l'administration des ventes et le suivi supply chain, en appui de l'équipe commerciale, dans un environnement omnicanal et numérisé (FR/EN).

OBJECTIF DE LA FORMATION

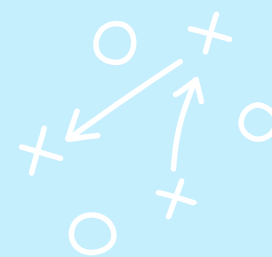
Former des professionnels capables d'administrer les ventes (commandes, litiges, bases clients), de suivre la supply chain, de prévenir/traiter les impayés, et de contribuer au déploiement de la stratégie commerciale (fidélisation, statistiques, organisation d'actions commerciales, accueil en manifestations), en intégrant RGPD et transition écologique.

LES DÉBOUCHÉS

- Assistant commercial
- Assistant administratif et commercial
- Assistant de gestion commerciale
- Assistant ADV
- Assistant commercial supply chain.

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

TP Responsable d'établissement marchand



MODALITÉS D'ACCÈS

Entretien individuel
Test de positionnement

FORMAT
Alternance

DURÉE
10 à
12 mois

AU CŒUR DE VOTRE MÉTIER : LE PROGRAMME

PÔLE 1 : ADMINISTRATION DES VENTES & SUPPLY CHAIN

Réf. RNCP41254BC01

Gestion du Cycle de Vente

Assurer le traitement rigoureux des commandes, la gestion des litiges et la mise à jour constante des bases de données clients.

Pilotage Logistique

Coordonner les échanges entre l'équipe commerciale et les services internes pour sécuriser la production, l'expédition et l'acheminement des produits.

Relation Client Bilingue

Gérer la relation clientèle avec aisance en français et en anglais (Niveau B1).

Sécurisation Financière

Anticiper et traiter les impayés via un suivi rigoureux et des actions de relance ciblées.

PÔLE 2 : SUPPORT À LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Réf. RNCP41254BC02

Fidélisation & Expérience Client

Mettre en œuvre des actions de rétention dans le respect du RGPD et analyser les retours d'expérience clients.

Analyse de Données

Transformer les données chiffrées en rapports d'activité (reporting) pour éclairer les décisions commerciales.

Événementiel Commercial

Organiser la logistique des actions de promotion et assurer l'accueil lors de manifestations commerciales en français et en anglais (incluant l'accueil du handicap).

Coordination Opérationnelle

Agir comme le maillon fort pour synchroniser les différentes étapes des campagnes de vente.

BORDEAUX

07 57 52 85 21

BAYONNE

07 57 53 54 70

TOULOUSE

07 57 56 71 15

POITIERS

07 57 54 43 43