

Vous êtes passionné(e) par le développement commercial et souhaitez acquérir des compétences solides dans un environnement technologique stimulant ? Cette formation technico-commerciale, conçue pour être suivie en alternance, vous prépare à devenir un(e) professionnel(le) capable de répondre aux besoins des clients du secteur technologique et industriel.

À propos de la formation

Cette formation s'appuie sur l'expérience d'une PME innovante spécialisée dans la conception de solutions sur mesure pour les professionnels du secteur industriel et technologique. Vous apprendrez à évoluer dans un cadre bienveillant, alliant autonomie, apprentissage pratique et exigence professionnelle.

Objectifs et compétences développées

1. Relation client et conseil

- Apporter des réponses personnalisées aux demandes clients.
- Identifier les besoins pour proposer des solutions adaptées.

2. Développement commercial

- Gérer et développer un portefeuille clients.
- Prospecter de nouveaux clients et présenter les offres de l'entreprise.

3. Négociation et vente

- Négocier les contrats et conclure les ventes.
- Assurer la satisfaction et la fidélisation des clients.

4. Suivi et reporting

- Participer au suivi commercial et à l'analyse des performances.
- Produire des rapports réguliers pour le pilotage d'activité.