

Gestionnaire d'unité commerciale

spécialité e-commerce

Formation professionnelle
en alternance - **Bac+2**

Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente

- Assurer une veille commerciale de la concurrence
- Identifier la demande sur son marché
- Analyser l'offre sur son marché
- Maîtriser les techniques de merchandising
- Maîtriser les techniques de promotion du produit/service
- Exploiter les techniques du cross canal
- Utiliser les outils bureautiques dans la mise en œuvre des actions commerciales (traitement de texte, outil de présentation)
- Appliquer une méthodologie de projet

Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe

- Organiser son temps et planifier son travail
- Respecter le droit du travail applicable à son environnement
- Adapter sa communication interpersonnelle
- Accueillir un nouveau collaborateur
- Accompagner quotidiennement un collaborateur



Optimiser la relation clients au sein de l'unité commerciale

- Maîtriser les étapes de la vente à distance ou en face à face
- Gérer une situation relationnelle atypique
- Fidéliser sa clientèle
- Respecter la réglementation commerciale clients
- Le e-commerce
- S'initier aux outils de GRC

Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale

- Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité
- Utiliser un tableau de bord
- Analyser les résultats commerciaux
- Respecter la réglementation commerciale fournisseur
- Gérer les stocks
- Créer et suivre un tableau de bord avec un tableur

Spécialité : gérer et commercialiser des produits et/ou des services dans le respect de la réglementation liée au e-commerce

- Définir un cahier des charges et maîtriser les outils existants
- Adapter et optimiser le référencement du site de l'entreprise
- Animer commercialement le site et valoriser une gamme de produits
- Mettre en place un système de paiement adapté sécurisé
- Utiliser la réglementation, le cadre juridique pour travailler sur un site en conformité avec la loi
- Maîtriser les lois informatiques et les modes de sécurité pour travailler sur un site en conformité avec la loi
- Utiliser les évolutions du e-commerce et ses nouvelles applications pour optimiser son site
- Développer la démarche marketing e-commerce
- Mettre en place un cahier des charges
- Développer les différents outils d'aide à la décision d'achat, à la fidélisation et à la gestion de la mesure du site
- Utiliser les différents réseaux sociaux pour l'entreprise
- Accroître la visibilité du site en ligne
- Développer une gestion commerciale de la commande à la livraison
- Organiser, suivre et gérer le stock réservé au site de l'entreprise
- Développer et fidéliser ses clients

Durée

Contrat de professionnalisation de **851 h**
sur 24 mois, avec une alternance d'une semaine de cours par mois

Missions

Le gestionnaire d'unité commerciale, spécialisé en e-commerce, anime et gère un site marchand d'une surface de vente ou d'un service commercial sédentaire d'une entreprise, pour en développer la rentabilité commerciale. Il exerce son activité en relation avec

les différents interlocuteurs (prestataires web, fournisseurs, experts-comptables...) et est en contact avec la clientèle à distance et/ou en face à face. Il peut aussi être amené à évoluer au sein d'une surface de vente ou d'un service commercial sédentaire d'une entreprise

Admission

Justifier d'un diplôme de niveau IV (bac) ou baccalauréat validé ou 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution. Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement de formation

Validation

Diplôme reconnu par l'État de niveau III (bac +2) enregistré au Répertoire national des certifications professionnelles

Statuts possibles durant la formation

→ En tant qu'étudiant

- Contrat de professionnalisation
- Statut étudiant

→ En tant que demandeur d'emploi

- Contrat de professionnalisation
- Autres financements possibles (Pôle emploi, Région...)

→ En tant que salarié d'entreprise

- Période de professionnalisation
- Congé individuel de formation

Contacts

Corinne Kok

Conseillère formation et relations entreprises
06 33 39 53 06

Béatrice Bodénès

Conseillère formation et relations entreprises
02 29 00 60 21

Eric Hartereau

Coordinateur administratif
02 29 00 60 20

Courriel : negoventis@cci-brest.fr

Responsable Sup'Ifac

Agnès de Cibon

02 29 00 60 27

Ifac - Sup'Ifac Campus des métiers

465 rue de Kerlaurent - BP 30037 Guipavas
29801 Brest cedex 9

Sites :

www.ifac-brest.fr

www.negoventis.cci.fr

