

## Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise
- ➔ Option web : Intégrer le web dans sa stratégie commerciale

## Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage

- Optimiser la gestion des stocks
- Analyser ses ventes : merchandising de gestion
- Analyser son implantation : merchandising de séduction
- Mettre en œuvre des actions d'optimisation
- Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de services
- Respecter les règles du droit commercial
- Respecter la législation d'un ERP (cf. sécurité au travail)
- Gérer un litige client (réclamation client, vol, etc...)
- Communiquer efficacement avec sa hiérarchie
- Être opérationnel en anglais dans différentes situations professionnelles : vendre et conseiller les clients
- Maîtriser les outils de travail courant : téléphone, correspondance commerciale...en anglais
- Se familiariser avec d'autres codes culturels
- Pratiquer l'anglais et se préparer au Bulats
- ➔ Option web : Attirer et fidéliser sur le web  
Intégrer et animer les réseaux sociaux

## Manager une équipe

- Identifier et planifier les besoins en compétences
- Appliquer la législation du travail
- Développer son leadership et son efficacité personnelle
- Animer une réunion de travail
- Conduire des entretiens individuels
- Recruter un.e collaborateur.rice
- Former son équipe

## Missions

Le/la Responsable de la distribution définit les missions de ses collaborateur.rice.s direct.e.s et les motive autour d'objectifs fixés. Il/elle coordonne et contrôle le travail réalisé. Intégré.e à la hiérarchie intermédiaire d'une entité commerciale, il/elle met en place la stratégie commerciale définie par sa direction, ce qui implique une relation transversale avec de nombreux services (centrale d'achats, marchandiseurs, service RH, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs, etc.). Il/elle intervient au sein de surfaces de vente sédentaires (magasins indépendants ou franchisés, grandes surfaces de la distribution spécialisée ou généraliste, grossistes)

## Durée

Contrat ou période de professionnalisation de **476 h** réparties sur un an, en alternance d'une semaine par mois

## Validation

Diplôme reconnu par l'État, enregistré au Répertoire national des certifications professionnelles de **niveau II (bac +3)**



# Bachelor Responsable de la distribution

➔ Option web marketing possible

Formation professionnelle  
en alternance - **Bac + 3**



Sup'Ifac



Negoventis  
LES FORMATIONS DES CCI  
AUX MÉTIERS COMMERCIAUX

## Bachelor Responsable de la distribution

## Admission

Soit :

- un diplôme de niveau III ou bac+2 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution
- un diplôme de niveau III ou bac+2 validé dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution
- 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution,

et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

## Public concerné

→ Formation accessible :

- aux jeunes de 16 à 25 ans révolus
- aux demandeur.se.s d'emploi âgé.e.s de 26 ans et plus
- aux salarié.e.s d'entreprise

## Statut

- contrat ou période de professionnalisation
- d'autres statuts et financements sont possibles. [Nous contacter](#)

## 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 / 06 71 99 67 38

**Eric Hartereau**

Coordinateur administratif  
02 29 00 60 20

Courriel : [negoventis@ifac-brest.fr](mailto:negoventis@ifac-brest.fr)

Responsable Sup'Ifac

**Agnès de Cibon**

02 29 00 60 27

Sup'Ifac - Campus des métiers

465 rue de Kerlaurent - BP 30037 Guipavas

29801 Brest cedex 9

Sites :

[www.ifac-brest.fr](http://www.ifac-brest.fr)  
[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)

suivez-nous sur



[negoventis brest](#)