



## Bachelor Responsable de développement commercial à l'international

Formation en alternance gratuite\* et rémunérée

### Les objectifs de la formation

Former des responsables export opérationnels, capables de définir et mettre en place une politique commerciale dans un environnement multiculturel. Les futurs experts en commerce international seront aptes à évaluer les marchés et la faisabilité des plans commerciaux, à élaborer une stratégie marketing sur la zone ciblée en cohérence avec la politique générale définie par sa direction, à développer le portefeuille client sur une zone précise etc. Ils se positionnent en tant que coordinateur(trice) et conseiller(ère) auprès de son équipe commerciale en France et auprès de ses partenaires à l'étranger afin de contribuer à l'augmentation du CA et des marges des zones géographiques au sein de leurs entreprises.

### PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Attaché(e) commercial(e) France ou export
- Assistant(e) commercial(e) France ou export
- Responsable en Commerce International
- Responsable / Chef de zone export
- Responsable administration des ventes export

### SECTEUR D'ACTIVITE

Entreprises des secteurs de l'industrie, du commerce ou des services développant une activité à l'export

### DEROULEMENT DE LA FORMATION

- 1 an après un Bac+2 validé

Le rythme d'alternance est de 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise.

Mois de rentrée: septembre  
Groupe : 20 à 25 alternants.

### ADMISSION

#### Pré-requis

- Etre titulaire d'un diplôme Bac+2 technique pluridisciplinaire ou tertiaire
- Bon niveau en Anglais

### Modalités d'inscription

- Sélection sur dossier, tests et entretien de motivation
- Candidature en ligne [www.supdev.fr](http://www.supdev.fr)

### POURSUITE D'ETUDES ENVISAGEABLE

- Cette formation vise une insertion professionnelle optimisée.
- La poursuite d'études est néanmoins envisageable notamment en ingénierie d'affaires
- 3/4 des diplômés poursuivent leurs études

### AIDE A LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Séminaire de recherche d'entreprises
- Suivi personnalisé par un conseiller carrière dédié
- Mise en relation avec les partenaires de SUP de V : Job datings, plateforme de mise en relation

### PARDI NOS PARTENAIRES

Des grands groupes, des PME-PMI, TPE engagent nos apprentis

**Lieu**  
Paris

**Rythme**  
1 semaine en formation  
2 semaines en entreprise



### Le Diplôme

Délivrance par CCI France des certifications "Responsable de développement commercial" et "Gérer les opérations à l'international".

"Responsable de développement commercial" est un titre reconnu par l'Etat au niveau 6 (Eu). Cette certification professionnelle délivrée par CCI France est enregistrée au Répertoire national des certifications professionnelles (Code RNCP 36395).

"Gérer les opérations à l'international" est un Certificat de compétences en entreprises, enregistré au Répertoire spécifique (Code RS 5371)



90%

De réussite aux examens 2023



90%

d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2022



### Qualités requises

sens de la négociation, bon relationnel, adaptabilité, éthique, sens du résultat, proactivité



## Contenu de la formation

- Elaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection omnicanale
- Construire et négocier une offre commerciale
- Manager une activité commerciale en mode projet
- Gérer les opérations à l'international (Préparer les opérations d'import-export. Contractualiser, superviser et sécuriser les opérations douanières. Gérer la chaîne documentaire import-export)

### APPROCHE PEDAGOGIQUE

- Echanges avec des étudiants internationaux (négociations, interculturel)
- Voyage pédagogique ou semaine internationale
- Travail avec les conseillers du commerce extérieur sur une étude de marché à l'international
- Mise en situation de négociation à l'international
- Animation d'équipe multiculturelle en Anglais
- Participation à des conférences métiers et des conférences thématiques (RSE, entrepreneuriat, international)

### EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIES EN ENTREPRISE PENDANT L'APPRENTISSAGE

Participer :

- Au diagnostic interne de l'entreprise
- A l'élaboration de la stratégie commerciale à l'international
- A la définition des prospects
- A la prospection, à la négociation, à la vente et à la fidélisation
- A l'élaboration des contrats commerciaux

### EQUIPE PEDAGOGIQUE

L'Ecole intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation

### MODALITES D'EVALUATION

- Contrôle continu et évaluations certificatives
- Rédaction d'un rapport d'activités



### Melissa Michel, apprentie responsable de commerce international :

"C'est un vrai challenge que de travailler pour une compagnie aérienne. C'est une grosse responsabilité, tant aussi bien au niveau de la sécurité des passagers que du respect des délais. Le moindre grain de sable et tout est compromis. J'aime cette adrénaline. J'ai le sentiment que mon travail est utile."



### CONTACTS

Pour tout complément d'informations :

**Fouzia Berrabah**  
Manager de programme

tél : 01 39 10 78 78  
contact@supdev.fr

**Relations entreprises**  
entreprise@supdev.fr

