

BDC • Le maintien et la pérennisation d'une activité commerciale



Acheter - Commercialiser

Achats - Commerce

ACTIVITÉS

En fonction des différents contextes et/ou organisations des entreprises, les missions ou activités du titulaire portent sur :

- Il s'agit d'assurer le suivi des relations clients / fournisseurs en recherchant des solutions d'amélioration à partir des informations remontées. Il est également nécessaire d'assurer une veille stratégique et commerciale afin d'identifier les marchés à risques et les marchés à potentiel.
L'animateur du développement commercial s'appuie sur l'outil de gestion informatisée et les outils de veille stratégique et commerciale (base de données, abonnements, appartenance à des réseaux professionnels...), dans le respect des procédures en vigueur dans l'entreprise.

COMPÉTENCES

- Maintenir les relations avec les clients/fournisseurs de l'entreprise
- Assurer une veille stratégique et commerciale



> Les interlocuteurs

- L'UIMM territoriale la plus proche
- Représentant des salariés
- Directement en entreprise
- Conseiller d'orientation
- Conseiller en évolution professionnelle : Pôle emploi, APEC...

> Identification

N° Cert. : (CQPM 0213)

État : Active

RNCP : RNCP39368

> Dispositif d'accès

Qui peut accéder à la certification ?

- Jeunes et adultes
- Salarié(e)s
- Intérimaires

Comment accéder à la certification ?

Par la formation

- Plan de développement des compétences