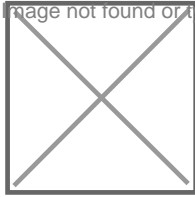




# CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

à Orléans du 07/09/2026 au 25/06/2027



Financé par



Alternance

Orléans

Tél : 02 42 07 07 20

Mail : orleans@pigier.com

Mail contact: baptiste.pelloile@pigier.com

[En savoir plus sur la formation](#)

## CONDITIONS D'ADMISSION

### Pré-requis :

Etre titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 au minimum (BAC+2)

### Niveau de sortie :

Niveau 6 (licence, licence pro, BUT) - Bac +3

## Contenu et programme

### Objectifs :

- Mettre en place un processus de veille sur les tendances, actualités, évolutions et innovations ayant un impact sur l'entreprise et ses marchés (économiques, juridiques,

technologiques, en matière de prise en compte du handicap...), en sélectionnant les sources (bases de données, ressources sectorielles...) et en veillant à leur fiabilité, afin de permettre d'orienter la réflexion concernant la stratégie de développement commercial de l'entreprise.

- Analyser le marché et l'environnement concurrentiel sur le périmètre d'activité de l'entreprise, en exploitant et croisant les informations collectées (comportement d'achat des segments cibles, tendances repérées...), afin d'identifier les opportunités de développement commercial, notamment celles intégrant une démarche responsable et/ou innovante et anticiper les menaces et risques pesant sur l'entreprise et sa croissance.
- Réaliser un diagnostic commercial interne de l'entreprise, en analysant la data liée à ses ressources, ses parties prenantes, sa chaîne de valeur et ses dynamiques commerciales, en fonction des spécificités du marché sur son secteur d'activité, afin d'identifier les faiblesses à combler et les avantages concurrentiels à exploiter.
- Développer des stratégies de développement commercial spécifiques aux différents canaux de vente (physique, digital, réseaux sociaux...) et typologie de clients de l'entreprise, en tenant compte des préférences des cibles, des opportunités technologiques et des enjeux liés à la RSE et au handicap, afin d'optimiser l'impact des actions commerciales de l'entreprise et permettre son développement et sa croissance.
- Définir les objectifs commerciaux à court, moyen et long terme pour l'entreprise, en s'appuyant sur des projections de croissance réalistes et en tenant compte des capacités internes actuelles et futures de l'entreprise, afin d'orienter l'entreprise vers des résultats mesurables.
- Prioriser les segments de clientèle et les marchés cibles de l'entreprise, après analyse de leur potentiel, leur rentabilité et leurs risques spécifiques, et en intégrant les clients en situation de handicap, afin d'aligner les priorités commerciales sur les objectifs stratégiques de l'entreprise et permettre la hiérarchisation des efforts commerciaux dans les plans d'actions.
- Formaliser des recommandations à l'attention de la Direction en vue du développement commercial physique et digital (e-commerce) de l'entreprise, en s'appuyant sur ses analyses et diagnostics et en tenant compte des objectifs en termes de croissance, de rentabilité et de RSE de l'entreprise, afin de permettre à la Direction de s'en appuyer dans le cadre de ses prises de décisions.
- Elaborer un plan d'actions commercial, en collaboration avec les parties prenantes internes et externes, en définissant les actions à mettre en place, selon les objectifs stratégiques fixés et les contraintes de l'entreprise

**Programme :**

-

**Durée en centre :**

459

**Durée en entreprise :**

455

## Informations pratiques

**Organisme responsable :**

**Publics :**

- Tout public - 10 places
- Demandeur d'emploi

**Financement :**

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

**Contact :**

PELLOILE Baptiste 02 47 07 07 20

Numéro de session : 674505S / Référence GIP : 2593335F

Mise à jour le 09/06/2026