

Titre Responsable du développement commercial

Titre de niveau 6 (équivalent BAC+3) enregistré au RNCP (RNCP 37849)

Commercial B to B (H/F)

MÉTIER PRÉPARÉ

Au sein d'une plateforme de distribution courrier, le **Commercial B to B** (H/F) développe le chiffre d'affaires en déployant des campagnes commerciales et en prospectant les clients professionnels de sa zone de marché (chalandise).

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un BAC+2
- Expérience professionnelle de 6 mois dans le domaine commercial
- Permis B souhaité
- Être éligible au contrat d'apprentissage

FRAIS DE SCOLARITÉ

- Formation gratuite.
- Formation financée par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP)

DÉLAIS D'INSCRIPTION

(durée estimée entre la demande du bénéficiaire et de début de la formation)

En moyenne, il faut prévoir 3 à 6 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation.

DURÉE DE FORMATION

555 heures de formation théoriques réparties sur 12 mois + réalisation de missions terrain en entreprise.

PROCESSUS D'INSCRIPTION

1. Inscription sur la plateforme de candidature du partenaire correspondant.
2. Etude du dossier de candidature par le partenaire éducatif.
3. Si votre dossier de candidature est validé : entretien physique ou à distance avec un jury constitué des membres de Formaposte et de La Poste Groupe.
4. Validation du contrat par le service alternance du partenaire éducatif.

RÉMUNÉRATION

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Entre **1 027 € et 1 881 €*** brut en fonction de votre âge

DÉTAILS DE LA FORMATION

CERTIFICATEUR

INSTITUT DU MARAIS -
CHARLEMAGNE - POLLES

DATE D'ENREGISTREMENT

19-07-2026

OBJECTIFS DE FORMATION

(aptitudes et compétences visées par la formation et acquises à l'issue)

- Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales
- Développer la stratégie de croissance de l'entreprise
- Manager une équipe commerciale

Pour retrouver la liste complète des compétences attestées par la formation, cliquez ici :
[Fiche RNCP 37849](#)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

(En cours et en fin de formation)

- Formation : examens ponctuels et/ou contrôle continu.
- Mise en situation professionnelle (dossier écrit et oral devant jury)
- Mémoire ou rapport de mission.

VALIDATION DES BLOCS

(Possibilité de valider tout ou partie des blocs de compétences)

Acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences (60 ECTS).

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

(Et/ou moyens et/ou outils utilisés pour mener à bien la formation)


Pédagogie active : cours théoriques, travaux pratiques, études de cas, travaux de groupe, mises en situation opérationnelles.

POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite vers des diplômes de niveau 7 (équivalent BAC+5).

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Tous les métiers en lien avec le commercial, le management commercial : Chargé de clientèle B to B, ou B to C, commercial ou technico-commercial (sédentaire ou terrain), assistant responsable commercial, gestionnaire de portefeuille clients, chargé de la gestion de la relation client, chargé de marketing B2B.

Taux de réussite	Contact
2024  75%	contact@formaposte.com



POUR ALLER PLUS LOIN

FORMAPOSTE EN CHIFFRES