

Concevez votre parcours

Daniel Moquet est le numéro 1 européen de la conception d'allées, de chemins et de terrasses pour les particuliers. Avec plus de 230 entreprises partenaires et 2 500 employés, notre réseau de franchises propose depuis plus de 40 ans des solutions innovantes pour embellir chaque propriété : singularité, esthétique, durabilité. Vous êtes prêts pour des projets passionnants, avec beaucoup de liberté et de belles perspectives ? Alors commencez dès maintenant votre carrière en tant que :

APPRENTI RESPONSABLE DE CENTRE DE PROFIT (h/f)

- + Programme en alternance de 12 mois en France
- + Diplôme: Bachelor en développement commercial (CCI)
- + Possibilité de gérer une agence Daniel Moquet dans votre région d'origine à l'issue du programme
→ nous prendrons en charge l'investissement nécessaire d'une valeur de 250 000 €

Vos tâches

- Mettre en place les actions commerciales
- Rencontrer les clients et élaborer les projets et propositions commerciales
- Planifier la production avec vos équipes
- Le management des équipes
- Contrôler la bonne réalisation des chantiers
- Gérer les stocks et les approvisionnements
- Gérer votre centre de profit
- Assurer un reporting de votre activité

Votre Profil

- Avoir obtenu au minimum à diplôme de niveau 5 (BES) **ou** avoir une expérience professionnelle d'au moins trois ans avec un diplôme de niveau 4 (CESS).
- Désir de liberté créative et d'un haut degré d'initiative
- Appétence pour l'entrepreneuriat, capacités conceptuelles
- Solides compétences en communication, plaisir de travailler avec des clients, esprit d'équipe
- Une bonne connaissance du français est avantageuse, mais pas forcément nécessaire.

Une opportunité supplémentaire

Si vous êtes l'un des meilleurs diplômés du programme, nous vous proposerons le **poste de direction d'une agence Daniel Moquet** nouvellement créée dans votre région d'origine. **Nous couvrirons l'investissement nécessaire de 250 000 euros.**

Vos avantages

- Une année passionnante et variée au siège de Daniel Moquet, près de la ville historique de Laval.
- Nous vous aiderons dans toutes les phases de votre programme en alternance grâce à notre savoir-faire et à notre expertise. Vous pourrez profiter d'une équipe sympathique à vos côtés.
- Vous assumerez des tâches intéressantes avec un haut degré d'initiative.
- La chance d'obtenir un Bachelor reconnu internationalement et délivré par la CCI de Laval.
- Bonus : Daniel Moquet vous héberge gratuitement.

Êtes-vous prêt à innover ?

Alors, commencez par postuler en nous envoyant votre CV à dc@daniel-moquet.com

Nous sommes impatients de vous rencontrer !

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

En alternance

Début 09/2021

12 Mois

Campus CCI Laval

France

<p>OBJECTIFS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Acquérir les compétences et les techniques indispensables pour gérer et assurer le développement commercial, prospecter, analyser les besoins et négocier une offre, manager une action commerciale en mode projet. • Bénéficier d'une expérience professionnelle concrète de vente en intégrant une entreprise. • Valider un diplôme reconnu par l'Etat de niveau 6 (Bachelier/Bachelor).
<p>PUBLIC PRE-REQUIS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Titulaire d'un titre de niveau 5 validé (équivalent Brevet de l'enseignement supérieur - BES) ou justifier d'au moins trois années d'expérience professionnelle • Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement. • Formation en apprentissage effectuée dans une entreprise du réseau Daniel Moquet
<p>COMPETENCES VISEES</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Être responsable de la performance commerciale de son équipe. • Développer et gérer un portefeuille clients en toute autonomie. • Être capable de conduire des situations de négociation d'importance croissante.
<p>DEBOUCHES PROFESSIONNELS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Responsable commercial • Technico-commercial • Responsable grands comptes • Responsable de centre de profits • Développeur commercial • Manager de clientèle • Chargé d'affaires
<p>METHODES PEDAGOGIQUES UTILISEES</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Modularisation et individualisation des parcours de formation • Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, issus du monde de l'entreprise. • Des cours en lien avec le monde professionnel, témoignages, club d'affaires, projets «terrain» en collaboration avec des acteurs économiques, apports théoriques, mises en situation...
<p>MODALITES D'EVALUATION</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu, évaluation de bloc et soutenance professionnelle
<p>VALIDATION CERTIFICATION</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Validation totale ou partielle de la certification • Diplôme reconnu par l'Etat, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles de niveau 6 (bac+3) (code RNCP : 29535) • Accessible par la voie de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) http://www.vae.gouv.fr/

PROGRAMME

- 1 GÉRER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT 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
 - Elaborer un plan d'actions commerciales
 - Elaborer un budget prévisionnel
 - Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
 - Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise
- 2 PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NÉGOCIER UNE OFFRE**
 - Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
 - Définir une stratégie et un plan de prospection
 - Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
 - Conduire un entretien de découverte
 - Réaliser un diagnostic client
 - Construire une offre technique et commerciale
 - Evaluer l'impact financier de la solution proposée
 - Construire l'argumentaire de vente
 - Préparer différents scénarii de négociation
 - Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
 - Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
 - Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur
- 3 MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET**
 - Maîtriser les outils de gestion de projet
 - Organiser et mettre en place une équipe projet
 - Assurer le leadership du projet en utilisant les outils
 - Animer une réunion dans le cadre d'un projet
 - Evaluer et analyser les résultats d'un projet
 - du management transversal
- 4 EVALUATION PROFESSIONNELLE**
 - Rédaction d'un mémoire et soutenance devant un jury de professionnels

INFORMATIONS PRATIQUES

- Modalités d'accès :** Dossier de candidature
- Délai d'accès :**
- Dépôt du dossier à partir de janvier
 - Rentrée en septembre
 - Formation rémunérée en alternance
- Rythme de l'alternance :** 3 semaines entreprise / 1 semaine en cours
- Durée :** 455 heures en centre sur 12 mois
- Lieu de la formation :** CAMPUS CCI Rue Léonard de Vinci - 53062 Laval
- Tarif :** Formation gratuite et rémunérée pour les contrats par apprentissage ou de professionnalisation.
- Numéro du centre de formation :** 52530049653

CONTACT

Harald Lenud-Pilc
Talent Manager DM School

+33 (0) 6 24 53 23 55

harald@daniel-moquet.com

