

Quelques métiers en Vente Marketing...

Chargé d'études marketing

Le chargé d'études marketing récolte des données, les analyse, et traduit ses résultats en recommandations. Il oriente la stratégie commerciale de l'entreprise. Il appartient au service marketing lorsqu'il est intégré, mais peut aussi travailler à son compte ou en institut. Il peut établir des prévisions de vente, anticiper une demande, évaluer si un produit est adapté ou non à un marché puis remettre ses recommandations. En amont de la chaîne de production, il peut également juger des fonctionnalités d'un produit, suivant la demande anticipée. Grâce à lui, son entreprise vend le bon produit, à la bonne personne, au bon endroit.

Source: regionsjob.com/observatoire-metiers

Assistant marketing

L'assistant marketing assiste le directeur marketing et/ou les différents collaborateurs rattachés au service marketing/commercial. Il gère leur planning, l'organisation des événements marketing et déplacements, aide à la préparation des projets. Il est également chargé de mettre en place le catalogue de produits et de supports d'aide à la vente.

Source: *Sudyrama*

Merchandiser

Le Merchandiser intervient en support du bureau d'achats international, optimise les ventes pour les pays dont il a la charge et optimise les allocations marchandises sur son marché. En lien avec les achats, il pilote le suivi des ventes pour améliorer les performances sur sa zone. En début de saison, il détermine les volumes et met en place les meilleurs assortiments par typologie de point de vente, zone et historique de ventes. Il met en place toute action pour augmenter et réadapter les ventes selon les objectifs, il guide les magasins dans les actions à mettre en place : transferts de marchandises, nouvelles implantations, opérations commerciales ponctuelles, etc. Il analyse ensuite les performances de chaque action prise via des résultats chiffrés, et remonte les informations au bureau d'achats, pour décider de nouveaux lancements produits et affiner la préparation des futures collections.

Source : *MichaelPage*

Attaché(e) commercial

La mission de l'attaché commercial consiste à vendre des services ou des produits, augmenter le chiffre d'affaires et assurer le lien entre l'entreprise et sa clientèle.

L'attaché commercial peut couvrir une zone variable, selon le secteur géographique attribué par l'entreprise : ville, département, région, voire plus. Il peut conseiller les clients si les produits sont techniques, expliquer et convaincre des avantages de ses produits et services par rapport à la concurrence, négocier des prix selon les attributions dévolues à sa mission, chercher de nouveaux marchés.

Il doit assurer le suivi et la fidélisation de la clientèle, la bonne réception des commandes et de la satisfaction des clients. L'attaché commercial doit assurer la représentation de l'entreprise lors de salons ou de manifestations commerciales.

Source : *Manpower*

Vente Marketing

Quelle formation pour quel métier ?

INFOS MÉTIERS

Présents dans tous les secteurs d'activités, avec une influence accrue dans l'industrie, les nouvelles technologies et les services B to B, les métiers du MARKETING et du COMMERCE se transforment pour relever les enjeux de satisfaction et de fidélisation des clients et s'adapter à un environnement de plus en plus concurrentiel et mondialisé.

Cette position transverse se traduit notamment par l'apparition de nouveaux métiers, dans les entreprises industrielles et commerciales comme dans les sociétés d'études, cabinets de conseil, agence de publicité... , et la multiplication des passerelles entre la fonction commerciale et la fonction marketing.

MARCHÉ DE L'EMPLOI

Les débouchés sont vastes, que ce soit dans la grande distribution, les PME, les banques, l'informatique ou l'industrie. Avec des possibilités d'évolution vers des postes de direction.

Il y aurait 100 000 emplois commerciaux non pourvus en France, selon les Dirigeants commerciaux de France (DCF) ! Voilà bien un constat sur lequel s'accordent les entreprises de tous les secteurs : elles peinent à trouver les cadres qu'il leur faut pour développer leur action commerciale. Prospector de nouveaux clients, les démarcher, les convaincre d'acheter leurs produits ou services, assurer le service après-vente, etc.

Pour ceux qui ont le bon profil, les débouchés sont donc au rendez-vous. Avec un grand choix de secteurs où exercer, car partout, il faut commercialiser et vendre ses produits : dans la grande distribution et le commerce bien sûr, mais aussi dans l'industrie, l'aéronautique, l'informatique, les banques, les grands groupes ou les PME, le secteur agricole, les startups du numérique, le tourisme, la mode, la pharmacie ou l'univers médical...

Source : www.reussirmavie.net

Enfin, le tourisme est un secteur majeur de l'économie, il représente 7 % du PIB, 270 000 entreprises, 3 millions d'emplois (10 % de la population active). Il contribue au dynamisme de l'économie nationale, génère de nombreux emplois, notamment pour les jeunes, et suscite de grands programmes d'aménagement et de développement d'infrastructures et d'équipements d'accueil.

RENSEIGNEMENTS :

Centre Régional du Cnam Provence-Alpes-Côte d'Azur

12, Place des Abattoirs - 13015 Marseille

Email : centre-regional@cnam-paca.fr - Site web : www.cnam-paca.fr



Sortie niveau 6

► Certificat de compétence Communication entreprises, marques et produits (CC9800A)

Niveau d'entrée : Bac +2 - Durée conseillée : -
Certification préparée : Certificat de compétence
Formation dispensée à : Centre de Nice - Formations modulaires, Centre de Marseille - Formations modulaires, Centre de Nice - Formations modulaires cofinancées Région, Centre d Aix-en-Pce - Formations modulaires, Centre de Marseille - Formations modulaires cofinancées Région, Centre d Aix-en-Pce - Formations modulaires cofinancées Région

Métiers visés : .

► Certificat de compétence E-marketing et E-commerce (CC11000A)

Niveau d'entrée : Bac +2 - Durée conseillée : 1 an
Certification préparée : Certificat de compétence
Formation dispensée à : Centre de Marseille - Formations modulaires, Centre de Nice - Formations modulaires, Centre de Nice - Formations modulaires cofinancées Région, Centre d Aix-en-Pce - Formations modulaires, Centre de Marseille - Formations modulaires cofinancées Région, Centre d Aix-en-Pce - Formations modulaires cofinancées Région

Métiers visés : Entrepreneur en e-commerce, Responsable marketing internet.

► Licence générale Commerce Vente & Marketing Digital (L3) (en alternance) (LG0360B)

Niveau d'entrée : Bac +2 - Durée conseillée : 1 an
Certification préparée : Licence générale
Formation dispensée à : Marseille (formations en alternance)

► **Formation en alternance !**

Métiers visés : Attaché(e) commercial(e), Chargé d'études marketing, Assistant marketing, Merchandiseur.

► Licence générale Commerce, vente, marketing spécialisation Banque (L3) (en alternance) (LG0360A-PAC)

Niveau d'entrée : Bac +2 - Durée conseillée : 1 an
Certification préparée : Licence générale
Formation dispensée à : Aix-en-Provence (formations en alternance)

► **Formation en alternance !**

Métiers visés : .

► Licence générale Commerce, vente, marketing spécialisation Banque avec FORMAPOSTE (L3) (en apprentissage) (LG0360A)

Niveau d'entrée : Bac +2 - Durée conseillée : 1 an
Certification préparée : Licence générale
Formation dispensée à : Aix-en-Provence (formations en alternance)

► **Formation en alternance !**

Métiers visés : .

► Licence générale Droit, Economie, Gestion parcours Commerce et développement international (L3) (LG03602A)

Niveau d'entrée : Bac +2 - Durée conseillée : 2 ans
Certification préparée : Licence générale
Formation dispensée à : Centre de Marseille - Formations modulaires, Centre de Nice - Formations modulaires, Centre de Nice - Formations modulaires cofinancées Région, Centre d Aix-en-Pce - Formations modulaires, Centre de Marseille - Formations modulaires cofinancées Région, Centre d Aix-en-Pce - Formations modulaires cofinancées Région

Métiers visés : Assistant chef de produit, Attaché(e) commercial, Technico-commercial, Merchandiseur.

► Licence générale Économie Gestion parcours Commerce, vente et marketing (L3) (LG03606A)

Niveau d'entrée : Bac +2 - Durée conseillée : 2 ans

Certification préparée :

Formation dispensée à : *Licence générale*
Centre de Marseille - Formations modulaires, Centre de Nice - Formations modulaires, Centre de Nice - Formations modulaires cofinancées Région, Centre d Aix-en-Pce - Formations modulaires, Centre de Marseille - Formations modulaires cofinancées Région, Centre d Aix-en-Pce - Formations modulaires cofinancées Région

Métiers visés : *Chargé d'études marketing, Assistant marketing, Attaché(e) commercial, Merchandiseur.*