



SUR 1 AN

**25 %
CFA**

**75 %
ENTREPRISE**

BACHELOR RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION

En partenariat avec :



APPRENDRE À

- Décliner la stratégie commerciale de son point de vente pour élaborer des plans d'action opérationnels
- Manager son équipe et affirmer son leadership
- Piloter des projets de développement commercial par des pratiques et stratégies innovantes.

Au sein

- de surfaces de vente de la distribution (GMS) alimentaire, généraliste, spécialisée (GSS) de toute nature et de toute dimension, de grossistes, de franchises.

QUALITÉS REQUISES

Sens commercial / Ténacité / Rigueur / Résistance au stress / Aptitudes relationnelles / Adaptabilité / Réactivité / Esprit d'initiative.

TÂCHES SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENTI

- Contribuer au positionnement de son point de vente
- Élaborer des plans d'action opérationnels dans le respect de la stratégie du point de vente
- Manager, animer, contrôler son équipe au quotidien

- Superviser l'atteinte des objectifs commerciaux et déterminer les actions correctives en veillant à leur application
- Piloter un projet innovant dans le cadre d'une stratégie de différenciation
- Organiser, coordonner la réalisation du projet dans le cadre des objectifs fixés, des délais, du budget.

Les particularités du métier

Activité qui s'effectue au sein de surfaces de vente sédentaires.

CONDITIONS D'ADMISSION

Le jeune doit être âgé de 18 à 29 ans.

- Il doit être titulaire d'un BAC + 2 ou d'un titre de niveau III dans le secteur du commerce ou de la distribution.
- Une première expérience dans le secteur du commerce et de la distribution (CDD, CDI, stage...) est souhaitable.

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Chef de département / secteur
- Adjoint / Directeur d'une unité de vente
- Directeur de magasin
- Responsable d'un centre de profit
- Responsable de service clientèle ...

INSCRIPTION SITE D'ÉVRY

01 60 79 75 64 - tertiaire.e@fdme91.fr

Renseignements : www.facmetiers91.fr