Métiers du Commerce, de la relation client et du marketing

Promotrice / Promoteur des ventes

Correspondance code ROME :

◊ M1706

Savoirs

◊ Utilisation d'outils de planification
◊ Droit commercial
◊ Gestion budgétaire
◊ Conduite de projet
◊ Techniques de communication
◊ Techniques de marketing
◊ Techniques de merchandising
◊ Typologie du client
◊ Sociologie
◊ Gestion financière
◊ Techniques commerciales
◊ Analyse statistique

Compétences professionnelles

◊ Analyser les informations sur un produit ou une gamme et définir le type de campagne promotionnelle
◊ Concevoir la campagne promotionnelle du produit ou de la gamme et déterminer les caractéristiques des supports publicitaires
◊ Elaborer le budget de la campagne promotionnelle du produit ou de la gamme et le gérer
◊ Organiser la mise en œuvre de la campagne promotionnelle (logistique, négociation, ...) et en suivre le déroulement
◊ Former l'équipe de commerciaux sur les produits et apporter un appui technique lors du lancement de la campagne promotionnelle
◊ Analyser les résultats de la campagne promotionnelle (atteinte des objectifs, ...) et proposer des axes d'évolution

Prérequis

◊ Etre titulaire du Baccalauréat ou d'un diplôme équivalent

Parcours de Formation

◊ DUT Techniques de Commercialisation

Exemples d'évolution

◊ Chargée / Chargé de mission marketing
◊ Responsable commerciale / commercial
◊ Planneuse / Planneur junior

Notes :

© Centre de compétences et des métiers