

NEGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

-

NIV 5 (bac+2)

- **Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini**

- 1-Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- 2-Organiser un plan d'actions commerciales
- 3-Mettre en œuvre des actions de fidélisation

- **Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande**

- 1-Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte
- 2-Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- 3-Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- 4-Négocier une solution technique et commerciale