

g BAC+5 – Manager Développement et Performance Commerciale

Titre de niveau BAC +5, reconnu par l'Etat



861

Heures de formations dont
210h modules Saint-Gobain

1

Semaine à
l'école par
mois

2

Années de
formation en
apprentissage



Formation en apprentissage **gratuite** et **rémunérée**



3 Campus en France – MBA ESG
Postes dans **toute la France** !

MBA ESG

PROFIL REQUIS ET PERSPECTIVES

Conditions d'admission :

- Vous avez entre **18 et 30 ans** ? (si vous êtes titulaire d'une RQTH, il n'y a pas de limite d'âge).
- Titulaire d'un **BAC +3** souhaitant intégrer des postes en vente et management ?
- Vous êtes attiré par l'univers des **matériaux**, et souhaitez démarrer votre apprentissage, dans notre métier d'industriel ou de distribution.
- De nature curieux.se, reconnu pour votre savoir-être : relationnel, autonomie et sens du résultat.
- A l'aise avec les chiffres et les outils informatiques (Excel, outils de vente et CRM, etc.).
- Bon dossier scolaire et bons résultats aux tests écrits.

Métiers visés :

- Attaché Technico-Commercial
- Délégué Technico-Commercial
- Technico Commercial Agence
- Chef d'équipe
- Adjoint Chef d'Agence

Rentrée 2025 : lundi 20 octobre 2025

**POSTULE
DÈS MAINTENANT !**

generation@saint-gobain.com
ou 01.88.54.05.15

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Bloc 1 – Définir une stratégie de développement d'affaires

Bloc 2 – Déployer et optimiser des stratégies d'affaires

Bloc 3 – Piloter des projets de développement d'affaires

Bloc 4 – Superviser les activités et les équipes commerciales

COMMERCE 40%

- Stratégie d'acquisition de nouveaux marchés
- **Stratégie de négociation commerciale***
- Outils de négociation commerciale
- **Expérience client et innovation***
- Evaluation de la performance
- Fondamentaux du e-commerce
- Droit des affaires

MANAGEMENT 40%

- Leadership et management
- Management de l'équipe commerciale
- **Management agile***
- **Stratégie des ressources humaines***
- Management interculturel
- Management du changement

MARKETING 20%

- Veille et étude de marchés
- Positionnement et segmentation marketing
- Diagnostic stratégique
- Nouveaux outils marketing

**modules dispensés par Campus Pro*

Fondamentaux Saint-Gobain (210H)

- Business Trip
- Habitat Durable

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours Florent, Business Game, ateliers, travaux de groupe
- Présentiel et distanciel

PROCESSUS DE CERTIFICATION (21H)

- Mise en situation professionnelle / Etudes de cas
- Mise en situation professionnelle / Jeu de rôle
- Mémoire professionnel
- Projet professionnel

COMPÉTENCES VISÉES

- *Conduire des études de marché*
- *Analyser la conjoncture d'un marché cible*
- *Évaluer la faisabilité d'une affaire*
- *Présenter un projet ou une solution de développement d'affaires auprès des décideurs*
- *Élaborer un plan d'action commercial et marketing de lancement de produit ou de marché*
- *Constituer une base de données de clients et prospects*
- *Créer un réseau de partenariats stratégique à l'échelle nationale et/ou internationale*
- *Négocier de nouveaux accords commerciaux ou contrats d'affaires avec des clients, fournisseurs ou partenaires stratégiques*
- *Conduire un entretien d'affaires avec un client ou prospect*
- *Planifier l'exécution d'un projet de d'affaires*
- *Coordonner la mise en œuvre des projets de développement d'affaires*
- *Superviser la contractualisation des projets d'affaires, avec le support des services financier et juridique*
- *Assurer le suivi clients des projets commerciaux*
- *Rédiger un rapport d'activités des projets d'affaires de façon synthétique*
- *Élaborer le plan d'activités des opérations commerciales*
- *Piloter l'équipe commerciale en déterminant des indicateurs clefs de performance*
- *Évaluer les résultats de son service*
- *Animer des réunions de pilotage avec l'équipe de vente*
- *Manager une équipe en mode hybride*

CERTIFICAT

- Titre Manager développement et performance commerciale enregistré au [RNCP 39965](#) délivré par le Ministère du Travail.
- Organisme certificateur : ESGCV
- Date d'échéance : 18/12/2027.

DURÉE

- Formation d'une période de 24 mois.
- 1 semaine par mois en formation.
- 861 heures de formations dont 210h modules Saint-Gobain.

ÉCOLE PARTENAIRE

MBA ESG



3.8 étoiles sur 213 avis Google

"Depuis plus de 37 ans, MBA ESG forme les managers de demain grâce à une solide équipe de professionnels passionnés.

L'entreprise est au cœur de notre enseignement et de nos projets pédagogiques, pour vous rendre opérationnel, pour développer votre réseau et booster votre employabilité.

Courage, respect, liberté, telles sont les valeurs que les étudiants partageront en intégrant MBA ESG et la communauté des 24 000 diplômés.

Le MBA ESG c'est :

- 37 ans d'expertise et d'innovation pédagogique (Cours Florent, Business Game, etc.)
- +900 entreprises partenaires en 2024/2025
- 24 000 Alumni
- Implantation nationale : Campus dans 13 métropoles françaises
- Ouverture internationale : titre MBA reconnu mondialement, en partenariat avec le leader mondial de la formation GALILEO
- Intervenants professionnels

INDICATEURS CFA 2022/2024

Taux de réussite

89%

de la promotion a obtenu son Titre à l'issue de sa formation.

Taux d'insertion

55%

de la promotion est embauché en CDD/CDI à l'issue de sa formation en 2024. (37% continuent en interne chez Saint-Gobain)

Taux de rupture

3%

de la promotion a interrompu sa formation.