

g BAC+5 – Manager Développement et Performance Commerciale

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



840

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**



Accueil **tout public**



2 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

COMMERCE 40%

MANAGEMENT 40%

MARKETING 20%

Bloc 1 - Définir une stratégie de développement d'affaires

- Stratégie d'acquisition de nouveaux marchés
- Veille et étude de marchés
- Positionnement et segmentation marketing
- Diagnostic stratégique

Bloc 2 - Déployer et optimiser des stratégies d'affaires

- Stratégie de négociation commerciale
- Outils de négociation commerciale
- Expérience client et innovation
- Fondamentaux du e-commerce
- Nouveaux outils marketing

Bloc 3 - Piloter des projets de développement d'affaires

- Evaluation de la performance
- Droit des affaires

Bloc 4 - Superviser les activités et les équipes commerciales

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

Fondamentaux culture Saint-Gobain

- Business Trip
- Habitat Durable

Modalités pédagogiques

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

*modules dispensés par Campus Pro

PROCESSUS DE CERTIFICATION

- Mise en situation professionnelle : études de cas/jeu de rôle
- Mémoire professionnel
- Projet professionnel

COMPÉTENCES VISÉES

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

Liste exhaustive des compétences visées à retrouver sur notre site ou sur le RNCP 39965

CERTIFICAT

- Titre Manager du Développement de la 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
- 840 heures de formations dont 210 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.

GÉNÉRATION SAINT-GOBAIN
L'ÉCOLE DES APPRENTIS QUI CONSTRUISENT L'AVENIR