



## Le métier

L'assistant commercial assiste un responsable commercial et une équipe de vente dans le suivi et le développement de l'activité commerciale.

Sa mission va de l'administration des ventes à une contribution plus directe à l'activité commerciale en collaboration avec les commerciaux. Il participe à la mise en place des orientations stratégiques et de la politique commerciale de l'entreprise.

Il renseigne les clients. Il est l'interlocuteur permanent des clients dans l'entreprise. Il est en relation fréquente et suivie avec de nombreux interlocuteurs internes et externes. La pratique de l'anglais est requise.

## Profil professionnel

Qualités relationnelles : diplomatie, discrétion, discernement, écoute, communication

Capacités d'organisation et d'adaptation, Aptitudes commerciales, Rigueur

## Compétences professionnelles

Assurer l'administration des ventes

- Traiter les commandes du devis jusqu'au règlement de la facture

- Assurer le suivi de la relation clientèle en français et en anglais

- Prévenir et gérer les impayés

Participer à l'organisation et au suivi des actions commerciales

- Elaborer et actualiser les tableaux de bord commerciaux

- Participer à la veille commerciale

- Concevoir et réaliser un support de communication commerciale

- Organiser une action commerciale et en assurer le suivi

Contribuer au développement et à la fidélisation de la clientèle

- Accueillir et renseigner les visiteurs en français et en anglais lors de manifestations commerciales

- Réaliser une opération de prospection téléphonique

- Conseiller et vendre par téléphone

## Public concerné

- Vous avez un niveau BAC ou IV

- Vous recherchez une expérience professionnelle significative et une formation : - Vous avez un projet de formation - Vous êtes en recherche d'emploi

- Vous êtes Salariés

- Vous êtes bénéficiaire d'un reclassement professionnel

## Poursuite de parcours

Possibilité de préparer un Titre de niveau II au sein de Groupe ISF.

## Les modalités

### Lieu de déroulement

Le Mans, Alençon

### Durée

6 mois

Possibilité de modulation de durée dans certaines situations (Validation des Acquis et de l'Expérience, Redoublement, Congé Individuel de Formation...)

### Validation de la formation

Titre de niveau III inscrit au RNCP

### Financement

- Entreprise en Alternance

- Congé Individuel de Formation

- Financement individuel

- Conseil Régional + Fonds Social Européen

## Contact

Le Mans : Julien GUIMÉ - 02 43 39 04 21 -

[jguilme@groupeisf.com](mailto:jguilme@groupeisf.com)

Alençon : Agnès MOREL - 02 33 80 84 00 -

[amorel@groupeisf.com](mailto:amorel@groupeisf.com)

