

BACHELOR

Gestionnaire Administration des Ventes

Niveau BAC+2 (Niveau 5) · Titre inscrit au RNCP* (fiche 35663)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le gestionnaire administration des ventes (ADV) occupe un rôle stratégique au sein de son entreprise. C'est lui qui est chargé du bon déroulement des ventes entre son entreprise et ses clients, et ce tout au long du processus, depuis la commande jusqu'à la livraison. Polyvalent, il assure le relais entre le client et les différents services de son entreprise comme les commerciaux, le service comptabilité ou encore les transporteurs.

Compétences · Gestion de la relation client en face à face ou à distance

- Accueil, information, conseil auprès du client
- Assistante à la vente
- Suivi de la clientèle et de la satisfaction
- Intégration des spécificités de la relation client omnicanales

Compétences · Accompagnement à la coordination des informations et au développement commercial d'un service, d'une organisation

- Gestion de la data clients
- Optimisation des processus internes et externes
- Soutien aux relations entre les commerciaux, les services supports, les clients
- Suivi des activités commerciales
- Recueil et traitement de la satisfaction client

Compétences · Gestion des aspects administratifs et financiers d'un dossier client

- Suivi du portefeuille des commandes
- Suivi des stocks et de la relation fournisseur
- Suivi des paiements



FORMATION

Dates de démarrage et de fin de formation

Formation en 2 ans : octobre 2024 – juin 2026

Formation en 1 an : octobre 2024 – juin 2025

Durée

1 ou 2 ans en alternance sous contrat d'apprentissage (respectivement 455H, 910H)

Le CFA IFIR t'accompagne dans ta recherche d'employeur.

Rythme d'alternance

1 jour en formation et 4 jours en entreprise / semaine
+ 1 jour de formation / mois

Lieu de formation

- Ecole de commerce de Lyon – Lyon (9ème)

Coût de formation

Formation financée par les OPCO*. **Gratuite** pour les apprentis et les employeurs privés.

*OPCO : Opérateurs de compétences

PRÉ-REQUIS

- Être âgé de **16 à 29 ans** révolus*
- Être au moins titulaire d'un BAC

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

*Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.

MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

Étude du dossier, entretien individuel & test de positionnement écrit (si besoin) entre février et la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'organise par le **dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site : www.ifir.fr/candidature-en-ligne**

ET APRÈS LA FORMATION ?

Que fait le titulaire de cette formation ?

Le gestionnaire ADV remplit des missions de suivi aussi bien financier qu'administratif : il déploie les procédures pouvant être mises en place et veille à leur bon déroulement. Par exemple, le versement des avoirs ou des encours des acquéreurs. Les clients ne sont pas ses seuls interlocuteurs. Après avoir réalisé des appels d'offres, il doit également se rapprocher, négocier et travailler avec des fournisseurs et des prestataires extérieurs à son entreprise.

Emplois accessibles

- **Postes** : Gestionnaire de la relation commerciale, gestionnaire de comptes clients, gestionnaire de l'administration des ventes, administrateur des ventes, assistant commercial, assistant clientèle, assistant SAV, assistant de gestion, conseiller en ligne
- **Divers secteurs** : tous types d'entreprises, commerciales, industrielles ou sociétés de services.

Poursuite d'études

Nous contacter

Équivalences

Nous contacter pour étudier les éventuelles possibilités d'équivalences.

Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles (en fonction du parcours et du site de formation).

ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez **notre référente H+** :

Diane BERLUCCHI · referenthandicap@ifir.fr

CONTACTS

Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !

Pauline FERRERO · pferrero@ifir.fr · 07 87 73 31 47



BACHELOR

Gestionnaire Administration des Ventes

Niveau BAC+2 (Niveau 5) · Titre inscrit au RNCP* (fiche 35663)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

BLOCS DE COMPÉTENCES	MODE
BLOC 1 – Gestion de la relation client en face à face ou à distance	L'évaluation des compétences de ce bloc sera composée d'un projet fictif de création d'un produit et d'un dossier d'études de la relation client
BLOC 2 – Accompagnement à la coordination des informations et au développement commercial d'un service, d'une organisation	L'évaluation des compétences de ce bloc sera composée d'un cas pratique contextualisé, d'un projet fictif et d'un projet de pérennisation
BLOC 3 – Gestion des aspects administratifs et financiers d'un dossier client	L'évaluation des compétences de ce bloc sera composée de mini-cas pratiques contextualisés et d'un dossier de gestion des activités administrative et financière.

Blocs de compétences

Nous contacter pour plus d'informations sur la possibilité de valider des blocs de compétences.