DOMAINE 07

Marketing digital & gestion commerciale

Référentiel métiers, profils, compétences et formations

PROFILS PROPOSÉS — NON ACTIVÉS

Sommaire interactif

Accéder directement à une rubrique • page 1/1

Présentation du domaine	03
Cartographie des profils	04
Assistant marketing digital	05
Chargé de gestion commerciale	06
Responsable marketing & commercial	07
Formations associées	08
Statut et règles de pratique	09
Contact et orientation	10

Marketing digital & gestion commerciale

Profils proposés — non activés

Prospection, relation client, campagnes digitales, suivi des ventes et mesure des performances.

Domaine officiel ↗

← SOMMAIRE

Profils et niveaux du domaine

3 profils ou niveaux documentés

- Assistant marketing digital — Profil proposé — non activé
- Chargé de gestion commerciale — Profil proposé — non activé
- Responsable marketing & commercial — Profil proposé — non activé

← SOMMAIRE

Assistant marketing digital

Profil proposé — non activé

← Retour au domaine Marketing digital & gestion commerciale

- Rédiger des contenus
- Organiser un calendrier éditorial
- Suivre les indicateurs

Référentiel complet ↗

← SOMMAIRE

Chargé de gestion commerciale

Profil proposé — non activé

← Retour au domaine Marketing digital & gestion commerciale

- Tenir un portefeuille clients
- Mesurer les ventes
- Contrôler les commandes

Référentiel complet ↗

← SOMMAIRE

Responsable marketing & commercial

Profil proposé — non activé

← Retour au domaine Marketing digital & gestion commerciale

- Définir une stratégie
- Analyser les conversions
- Proposer des optimisations

Référentiel complet ↗

← SOMMAIRE

Formations liées au domaine

Associations indicatives issues du site du Cabinet

- Marketing digital opérationnel
- Excel pour Gestion Commerciale
- Sage Gestion Commerciale

← SOMMAIRE

La pratique professionnelle en contexte

Une distinction importante entre projet pédagogique et activité ouverte

- Les métiers décrivent les responsabilités, les compétences et les limites du poste.
- Les formations apportent des connaissances, méthodes et travaux pratiques.
- Les missions simulées proposées ne sont pas automatiquement attribuées aux apprenants.
- Les profils en préparation ne constituent pas des postes opérationnels homologués.
- Toute habilitation, évaluation et certification est soumise aux règles en vigueur.

← SOMMAIRE

Construisons un parcours professionnel

Marketing digital & gestion commerciale

contact@beyllah.com • +225 07 57 81 09 82

Demander conseil ↗

← SOMMAIRE