PROFIL / NIVEAU 25

# Chargé de gestion commerciale

Marketing digital & gestion commerciale

PROFIL PROPOSÉ — NON ACTIVÉ

# Sommaire interactif

## Accéder directement à une rubrique • page 1/1


| | |
|---|---|
| Fiche d’identité et objectif | 03 |
| Compétences et critères d’évaluation · 1 | 04 |
| Compétences et critères d’évaluation · 2 | 05 |
| Trois missions simulées proposées · 1 | 06 |
| Trois missions simulées proposées · 2 | 07 |
| Trois missions simulées proposées · 3 | 08 |
| Autonomie, validations et sécurité · 1 | 09 |
| Autonomie, validations et sécurité · 2 | 10 |
| Statut, autorisations et conditions | 11 |
| Contacts et conseil | 12 |

# Chargé de gestion commerciale

Profil proposé — non activé

Ces missions sont des modèles pédagogiques consultables. Elles ne sont pas attribuées à des apprenants et ne lancent aucun simulateur.

Source officielle ↗

← SOMMAIRE

# Compétences et critères d'évaluation

## Chargé de gestion commerciale

- Tenir un portefeuille clients
- Objectif cible : N2
- Identifier les données et pièces nécessaires avant toute action
- Réaliser la tâche conformément aux consignes, dans le périmètre autorisé
- Détecter et documenter les incohérences ; justifier la remise

← SOMMAIRE

# Compétences et critères d'évaluation

## Chargé de gestion commerciale

- Mesurer les ventes
- Contrôler les commandes

← SOMMAIRE

# Trois missions simulées proposées

## Chargé de gestion commerciale

- Ces missions sont des modèles pédagogiques consultables. Elles ne sont pas attribuées à des apprenants et ne lancent aucun simulateur.
- Une entreprise fictive prépare une campagne commerciale et l’analyse de ses ventes.
- Lire le brief et identifier les livrables attendus
- Contrôler la qualité des données et des documents fictifs
- Réaliser la tâche : tenir un portefeuille clients

← SOMMAIRE

# Trois missions simulées proposées

## Chargé de gestion commerciale

- Effectuer les vérifications de cohérence
- Documenter les anomalies et demander validation si nécessaire
- Remettre un dossier de preuve et une note courte
- Livrable : Reporting commercial
- Réaliser la tâche : mesurer les ventes

← SOMMAIRE

# Trois missions simulées proposées

## Chargé de gestion commerciale

- Réaliser la tâche : contrôler les commandes

← SOMMAIRE

# Autonomie, validations et sécurité

## Chargé de gestion commerciale

- Peut être exercé en simulation
- Traiter les opérations standard sur dossiers fictifs
- Contrôler et justifier des écarts simples
- Préparer les documents pour validation
- Validation obligatoire

← SOMMAIRE

# Autonomie, validations et sécurité

## Chargé de gestion commerciale

- Validation officielle ou transmission externe
- Modification réglementaire ou comptable majeure
- Décision engageant l’entreprise cliente
- Protection : La campagne reste simulée : aucune publication ni prospection réelle.

← SOMMAIRE

# Cadre de mise en pratique

## Chargé de gestion commerciale

- Les compétences se démontrent sur des critères observables ; la présentation ne valide aucun acquis.
- Les simulations, missions et outils restent conditionnés aux accès réellement ouverts.
- Les niveaux, profils cibles et profils proposés ne sont pas des postes automatiquement activés.
- Calendrier, tarifs et certifications sont à confirmer auprès du Cabinet.

← SOMMAIRE

# Développez vos compétences

Chargé de gestion commerciale

Une orientation adaptée permet de choisir les formations et exercices pertinents.

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

**Demander conseil ↗**

← SOMMAIRE