

RESPONSABLE DE LA PROMOTION DES VENTES



TOUT SAVOIR SUR LE MÉTIER



MISSIONS

- Analyser des informations sur un produit ou une gamme
- Concevoir la campagne promotionnelle d'un produit
- Déterminer les caractéristiques des supports publicitaires
- Élaborer un budget prévisionnel
- Suivre le déroulement d'une campagne promotionnelle
- Apporter un appui technique lors du lancement d'une campagne promotionnelle
- Analyser les résultats d'une campagne promotionnelle
- Proposer des axes d'évolution

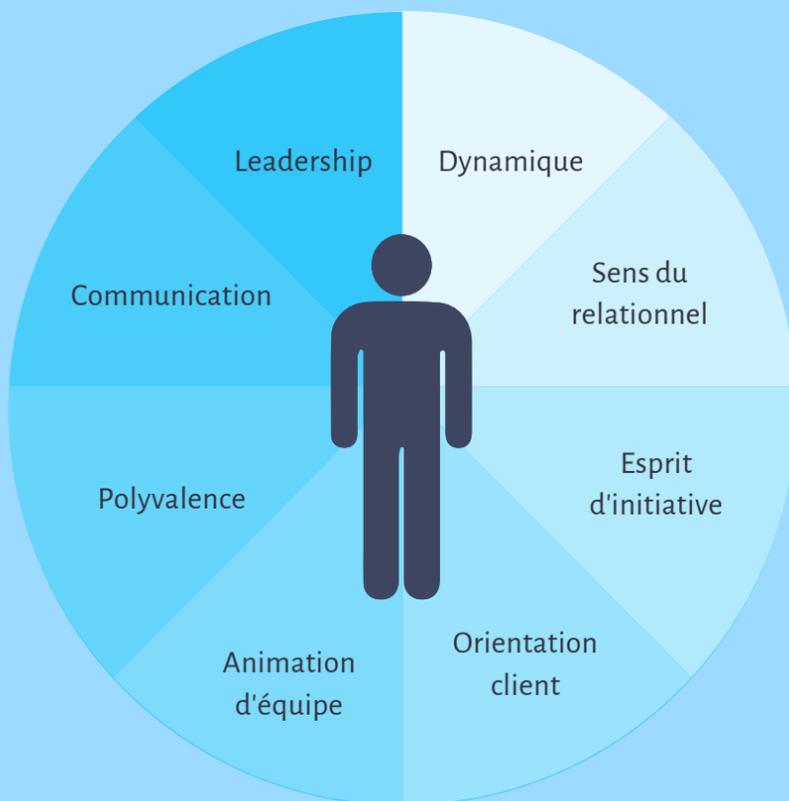


PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

- Formation professionnelle (formateur/formatrice commerce vente)
- Management et gestion de produit
- Marketing
- Stratégie commerciale



PROFIL



FORMATION



RESPONSABLE COMMERCIAL

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL