



Mon alternance avec



Bachelor Chargé(e) d'Affaires Commerciales

ACCUEILLIR, CONSEILLER ET VENDRE



▶ INTÉGRER UNE FORMATION EN
ALTERNANCE

▶ FORMATION 100% CFA METRO



VOTRE PROJET PRO

**1 ANNÉE
D'ALTERNANCE**

**POUR OBTENIR LE TITRE CHARGÉ(E) D'AFFAIRES
COMMERCIALES DE NIVEAU 6 (EU)**

**DANS LE CADRE D'UN CONTRAT EN ALTERNANCE DE
12 MOIS**

**IMMERSION DANS L'UNIVERS METRO AVEC LE CÔTÉ
PROFESSIONNALISANT DES HALLES ET LE CÔTÉ
PÉDAGOGIQUE DU CFA METRO**

**Exemples de débouchés métier chez METRO à l'issue du
diplôme de Chargé(e) d'Affaires Commerciales :**

Conseiller(e) de Vente Expert

Garantir l'expertise Métier (F&L/Marée/Boucherie/Cave...) et/ou l'expertise Métier Client en prenant en compte le besoin global du client dans une démarche proactive en assurant la tenue des rayons selon les normes de l'entreprise et veiller à la satisfaction des clients.

Chargé(e) de clientèle

Développer la prise de marché et l'atteinte des objectifs sur le segment métier dont il a la charge par l'augmentation d'actifs et d'achetants, l'augmentation du CA et de la rentabilité de sa zone de prospection et de marketing direct de son bassin.

Garantir l'expertise Métier et l'expertise Métier Client afin de prendre en compte le besoin global du client dans une démarche commerciale proactive, en assurant les missions de préparation de commandes - de la réception à l'expédition - dans le respect de la réglementation et veiller à la satisfaction client.

Conseiller(e) de livraison Expert

Accueillir et conseiller les clients en leur proposant des solutions au regard de leurs besoins et de leurs attentes en promouvant et activant l'ensemble des services disponibles, dans une logique d'acquisition, fidélisation et satisfaction client.

Chargé(e) de relation client

CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR FAIRE

- › Disposer des connaissances nécessaires à l'exercice du métier : techniques de vente, connaissance produits et caractéristiques des articles vendus, règles de base en merchandising et en management, procédures d'encaissement, règles d'hygiène et de sécurité.
- › Avoir une présentation propre et soignée, une bonne élocution et un vocabulaire adapté.
- › Avoir le sens de l'accueil, de l'écoute, le goût du contact et de la relation client.
- › Se rendre disponible pour les clients et pour l'équipe.
- › Favoriser les conseils personnalisés pour instaurer une relation de confiance avec la clientèle comme avec son équipe.
- › Être rapide dans son activité en cas d'affluence.
- › Répondre de manière adaptée à une personne même en cas de désaccord.
- › Être consciencieux dans la tenue du point de vente, la présentation des rayons et la gestion des flux monétaires.
- › Communiquer les informations à ses collègues et son responsable.
- › Être le garant de la bonne application des procédures.
- › Faire preuve d'esprit d'équipe, de curiosité, de dynamisme et d'empathie.
- › Savoir motiver et animer une équipe en transverse ou en mode projet.
- › Faire preuve d'exemplarité, d'esprit d'équipe, de curiosité, de dynamisme et d'empathie.
- › Communiquer les informations à ses collègues et son responsable.
- › Savoir suivre les consignes de sa hiérarchie tout en étant force de proposition.
- › Travailler de manière autonome et transversale.
- › Respecter la confidentialité des informations traitées ou communiquées en particulier pour celles ayant trait aux résultats économiques et à la stratégie de l'entreprise.
- › Maîtriser les outils informatiques et les outils digitaux.
- › Connaître le secteur du commerce.
- › Véhiculer une image positive de l'enseigne en tenant un discours corporate, constructif et positif



LA FORMATION

Chargé(e) d'affaires commerciales niveau 6 (UE)

PRÉ-REQUIS



Titulaire d'un NIVEAU 5 (EU) / 120 ECTS mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion **ou** se prévaloir d'une expérience professionnelle équivalente dans la fonction commerciale, marketing, communication ou gestion

Contrat de 12 mois pour la rentrée de septembre 2026

ÉCOLE

- Théorie en centre de formation par des professionnels experts
 - 455h de formation
 - Rythme : 1 semaine par mois
 - 6 semaines de présentiel au CFA METRO
 - 7 semaines en distanciel synchrone
- > Maison de la Formation, Nanterre

ENTREPRISE

- Complément de formation sur le terrain
 - Accompagnement d'un tuteur, expert dans son métier
- > En halles

Accessibilité aux personnes en situation de handicap. En cas de besoin spécifique, nous vous invitons à contacter notre référente handicap : Célia HACHEMANE
tel : 06.72.77.66.68 / mail : celia.hachemane@metro.fr

MODALITES D'ADMISSION ET DELAI D'ACCES

Inscriptions jusqu'au 15 septembre 2026

CANDIDATS INTERNES :

- Présentation des candidats par les Comités de direction des Halles
- Entretien pédagogique d'admission CFA METRO

CANDIDATS EXTERNES :

- Pré qualification téléphonique des candidatures
- Process de recrutement et validation par les Halles
- Entretien pédagogique d'admission CFA METRO

Titre également accessible par la voie du VAE (Validation des Acquis de l'Expérience), qui permet d'obtenir un diplôme ou une certification en faisant reconnaître officiellement son expérience professionnelle ou personnelle.

Pour plus d'information : www.vae.gouv.fr / le livret N° 1 est téléchargeable et gratuit (Formulaire 12818*02) | Service-Public.fr)

OBJECTIFS

La principale mission d'un chargé d'affaires commerciales est de développer le chiffre d'affaires pour son entité. Pour mener cette mission à bien, le chargé d'affaires commerciales doit savoir prospecter, déceler les opportunités, gérer les processus commercial, animer, former et fédérer les équipes. Ainsi, il contribuera au déploiement opérationnel du plan d'action et partagera son temps entre la commercialisation des produits ou services et la coordination des équipes pour atteindre les objectifs commerciaux fixés.

LA FORMATION

Chargé(e) d'affaires commerciales niveau 6

1- PRÉPARER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL	2- GÉRER LES ACTIVITÉS COMMERCIALES OMNISCANALES	3- COORDONNER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE
COMPÉTENCES		
<ul style="list-style-type: none">• Concevoir une veille commerciale• Établir un diagnostic commercial omniscanal interne• Préparer les actions commerciales omniscanales• Organiser le plan de développement commercial omniscanal	<ul style="list-style-type: none">• Animer le réseau de partenaires physique et digital• Rédiger les argumentaires commerciaux• Négocier les affaires• Finaliser la transaction commerciale• Evaluer les résultats des actions commerciales omniscanales• Analyser les résultats commerciaux• Ajuster le déploiement d'un parcours client	<ul style="list-style-type: none">• Organiser le travail d'une équipe commerciale• Evaluer les performances individuelles et collectives de l'équipe commerciale• Accompagner au développement des compétences de l'équipe commerciale
MODULES		
<ul style="list-style-type: none">• Benchmark et tendances• Intelligence artificielle et data• Comportement d'achat• Plan de conquête commerciale et digital• Ethique des affaires	<ul style="list-style-type: none">• Réseau et partenaires• Argumentaires commerciaux• Négociation commerciale• Outils de la relation client• Indicateurs de succès et progrès• Gestion d'un site e-commerce	<ul style="list-style-type: none">• Gestion de projet• Intelligence collective• Performances individuelles et collectives• Développement des talents• Impact et diversité

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Des professionnels du commerce et de la grande distribution animant des sessions de formation avec une pédagogie active orientée vers les pratiques de l'entreprise.

Des groupes adaptés à une formation pratique et efficace.
Des masterclasses animées par des professionnels internes METRO.

CERTIFICATION

L'obtention de la certification professionnelle nécessitera la validation de tous les blocs de compétences par le biais d'évaluations formatives ainsi que des épreuves certifiantes :

- Rapport des activités commerciales (restitution d'un dossier écrit)
- Etude de cas collective _ Plan de développement commercial omniscanal (dossier écrit)
- Jeu de rôle _ Conduite d'une négociation commerciale (préparation + oral)
- Etude de cas individuelle _ Coordination d'une équipe commerciale (production écrite sur table)

La validation du titre est accessible de manière globale ou par blocs de compétences (CCP : certificat de compétences professionnelles).

VALIDATION

- Titre Professionnel du Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion.
- Titre inscrit au RNCP / Répertoire National des Certifications professionnelles
- N° de fiche RNCP : 38830
- Nomenclature du niveau de qualification : 6 (UE)
- Code NSF : 312 : commerce, vente
- Formacode : 34080 : Stratégie commerciale
- Formacode : 34582 : Négociation commerciale

Certificateur : TALIS Compétence et Certification / Date d'enregistrement : 27 Mars 2024

EQUIVALENCES, PASSERELLES, SUITES DE PARCOURS

- Management de la Performance Marketing et Commercial
- Management Développement Commercial

DEBOUCHES

- Chargé(e) de développement commercial, Sales and marketing officer,
- Attaché(e) commercial(e), Conseiller(e) commercial(e), Délégué(e) commercial(e)...
- Chef(fe) de secteur des ventes, Chef(fe) des ventes, Délégué(e) régional(e) des ventes,
- Inspecteur / Inspectrice des ventes, Inspecteur commercial / Inspectrice commerciale,
- Business developer, Account manager, Responsable des ventes comptes-clés, Responsable régional(e) des ventes

Les conditions du contrat

Chargé(e) d'affaires commerciales niveau 6 (UE)

Le contrat d'apprentissage est un contrat conclu entre un employeur, maître d'apprentissage et un apprenti. Son objectif est de vous permettre de suivre une formation générale, théorique et pratique, en vue d'acquérir le titre à finalité professionnelle inscrit au répertoire national des certifications professionnelles (RNCP).

CONSEILLER(E) DE VENTE

- > Tout public éligible au contrat d'apprentissage
 - > Les jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus
 - > La formation et les frais de formation sont pris en charge (transports, hébergement, restauration)
- * Rémunération calculée en % du salaire minimum conventionnel (SMC) plus favorable que le SMIC.

	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18ans à 20 ans	Apprenti de 21 ans à 25ans	Apprenti de 26 ans et plus
1er année	27% 509,44 €	43% 811,34 €	61% 1 150,97 €	100% 1 886,84 €
2e année	39% 735,86 €	51% 962,28 €	67% 1 264,18 €	100% 1 886,84 €
3e année	55% 1 037,76 €	67% 1 264,18 €	78% 1 471,73 €	100% 1 886,84 €

SOURCE : [HTTPS://TRAVAIL-EMPLOI.GOUV.FR/](https://travail-emploi.gouv.fr/)

AIDES DESTINÉES AUX APPRENTIS

- > Exonération de l'impôt sur le revenu dans la limite du SMIC.
- > Certaines régions ont mis en place des dispositifs d'aides (aide au 1er logement, aide à l'hébergement, aide à la restauration, aide au passage du permis de conduire, Fonds d'aides aux apprentis...). Consultez le guide des aides sur le site de votre région.

LES +

- Des avantages sociaux : remise sur les achats 15% + Mutuelle avantageuse / prévoyance.
- Un package salarial avantageux : rémunération sur 13 mois + intéressement et participation (après 3 mois d'ancienneté).
- Une entreprise qui sait prendre soin de ses collaborateurs : un CDI à la clé sous conditions ou l'opportunité de poursuivre ses études.
- Un parcours professionnel offrant développement des compétences et évolution en interne.
- L'assurance de rejoindre une communauté d'apprentis soudée, dans une ambiance fun, curious and serious.
- Un CFA METRO qui vous garantit d'étudier ses formateurs internes METRO et nos Halles durant 12 mois.

METRO

METRO

Entreprise fondée en 1964 à Mülheim, en Allemagne, le Groupe a ouvert son premier point de vente en France en 1971. METRO France emploie aujourd'hui près de 9 500 collaborateurs répartis au sein de 99 points de vente, plateformes et siège social.

1er fournisseur de la restauration indépendante, METRO propose 45 000 produits à la vente et 150 000 références sur sa marketplace. METRO est certifié TOP EMPLOYEUR depuis 10 années consécutives et TOP 20 parmi les entreprises françaises.

LA RELATION CLIENT,

AU CŒUR DE NOS PRÉOCCUPATIONS

Nous souhaitons saisir les opportunités offertes par la digitalisation pour aider nos clients à transformer et pérenniser leurs activités.

En les accompagnant, nous les fidélisons et garantissons notre propre futur.

Notre activité de fournisseur, pour les professionnels, est la base de notre business : nous avons des relations de confiance avec près de 21 millions de clients dans 34 pays.

Nous pouvons compter sur des collaborateurs, rices. S passionnées et engagées qui nourrissent une culture

D'entreprise très ouverte et très vivante.

Rejoindre METRO France, c'est choisir de vivre une
expérience professionnelle plus intense, dans laquelle la
performance est collective et où on ressort tous transformés.

Venez révéler le M qui est en vous !

**Partenaire
de millions
d'entrepreneurs
indépendants
à travers le monde**

METRO France
ZA du Petit Nanterre
5 rue des Grands Prés
92024 NANTERRE CEDEX

Plus d'informations : recrutement.metro.fr
cfa@metro.fr
01.47.86.61.74

