

Responsable de Développement Commercial

France International

RDCFI

du 26/08/2026 au 02/07/2027

2026												2027											
août 26		septembre 26		octobre 26		novembre 26		décembre 26		janvier 27		février 27		mars 27		avril 27		mai 27		juin 27		juillet 27	
S 01		M 01		J 01		D 01	Toussaint	M 01		V 01	Jour de l'An	L 01	(S 05)	L 01	(S 09)	J 01		S 01	Fête Travail	M 01		J 01	
D 02		M 02		V 02		L 02	(S 45)	M 02		S 02		M 02		M 02		V 02		D 02		M 02		V 02	
L 03	(S 32)	J 03		S 03		M 03		J 03		D 03		M 03		M 03		S 03		L 03	(S 18)	J 03		S 03	
M 04		V 04		D 04		M 04		V 04		L 04	(S 01)	J 04		J 04		D 04		M 04		V 04		D 04	
M 05		S 05		L 05	(S 41)	J 05		S 05		M 05		V 05		V 05		L 05	(S 14)	M 05		S 05		L 05	(S 27)
J 06		D 06		M 06		V 06		D 06		M 06		S 06		S 06		M 06		J 06	Ascension	D 06		M 06	
V 07		L 07	(S 37)	M 07		S 07		L 07	(S 50)	J 07		D 07		D 07		M 07		V 07		L 07	(S 23)	M 07	
S 08		M 08		J 08		D 08		M 08		V 08		L 08	(S 06)	L 08	(S 10)	J 08		S 08	Victoire	M 08		J 08	
D 09		M 09		V 09		L 09	(S 46)	M 09		S 09		M 09		M 09		V 09		D 09		M 09		V 09	
L 10	(S 33)	J 10		S 10		M 10		J 10		D 10		M 10		M 10		S 10		L 10	(S 19)	J 10		S 10	
M 11		V 11		D 11		M 11	Armistice	V 11		L 11	(S 02)	J 11		J 11		D 11		M 11		V 11		D 11	
M 12		S 12		L 12	(S 42)	J 12		S 12		M 12		V 12		V 12		L 12	(S 15)	M 12		S 12		L 12	(S 28)
J 13		D 13		M 13		V 13		D 13		M 13		S 13		S 13		M 13		J 13		D 13		M 13	
V 14		L 14	(S 38)	M 14		S 14		L 14	(S 51)	J 14		D 14		D 14		M 14		V 14		L 14	(S 24)	M 14	Fête Nat.
S 15	Assompt.	M 15		J 15		D 15		M 15		V 15		L 15	(S 07)	L 15	(S 11)	J 15		S 15		M 15		J 15	
D 16		M 16		V 16		L 16	(S 47)	M 16		S 16		M 16		M 16		V 16		D 16		M 16		V 16	
L 17	(S 34)	J 17		S 17		M 17		J 17		D 17		M 17		M 17		S 17		L 17	Pentecôte	J 17		S 17	
M 18		V 18		D 18		M 18		V 18		L 18	(S 03)	J 18		J 18		D 18		M 18	(S 20)	V 18		D 18	
M 19		S 19		L 19	(S 43)	J 19		S 19		M 19		V 19		V 19		L 19	(S 16)	M 19		S 19		L 19	(S 29)
J 20		D 20		M 20		V 20		D 20		M 20		S 20		S 20		M 20		J 20		D 20		M 20	
V 21		L 21	(S 39)	M 21		S 21		L 21	(S 52)	J 21		D 21		D 21		M 21		V 21		L 21	(S 25)	M 21	
S 22		M 22		J 22		D 22		M 22		V 22		L 22	(S 08)	L 22	(S 12)	J 22		S 22		M 22		J 22	
D 23		M 23		V 23		L 23	(S 48)	M 23		S 23		M 23		M 23		V 23		D 23		M 23		V 23	
L 24	(S 35)	J 24		S 24		M 24		J 24		D 24		M 24		M 24		S 24		L 24	(S 21)	J 24		S 24	
M 25		V 25		D 25		M 25		V 25	Noël	L 25	(S 04)	J 25		J 25		D 25		M 25		V 25		D 25	
M 26		S 26		L 26	(S 44)	J 26		S 26		M 26		V 26		V 26		L 26	(S 17)	M 26		S 26		L 26	
J 27		D 27		M 27		V 27		D 27		M 27		S 27		S 27		M 27		J 27		D 27		M 27	
V 28		L 28	(S 40)	M 28		S 28		L 28	(S 53)	J 28		D 28		D 28		M 28		V 28		L 28	(S 26)	M 28	
S 29		M 29		J 29		D 29		M 29		V 29		S 29		L 29	Pâques	J 29		S 29		M 29		J 29	
D 30		M 30		V 30		L 30	(S 49)	M 30		S 30		S 30		M 30	(S 13)	V 30		D 30		M 30		V 30	
L 31	(S 36)			S 31				J 31		D 31				M 31				L 31	(S 22)			S 31	

Fermeture CFA

Formation au centre

Dates prévisionnelles d'examens

# TABLEAU DE RECENSEMENT DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

à retourner au CFA : [alternance@groupe-saintjean.fr](mailto:alternance@groupe-saintjean.fr)



## Formation **RDCFI** - Responsable du développement commercial France et International



Ce document a pour but :

- **Pour le/la candidat·e** : d'avoir un document qui lui permettra d'échanger avec l'employeur quant aux objectifs de sa formation et des activités qui lui seront confiées au sein de l'entreprise,
- **Pour l'employeur** : de lui permettre de s'assurer de la pertinence des activités proposées au regard du diplôme visé et de se projeter dans l'accompagnement du/de la jeune.

NOM DE L'ENTREPRISE : .....

NOM DE L'ALTERNANT·E : .....

INTITULÉ DU POSTE DE L'ALTERNANT·E : .....

Champ de compétences	Tâches, activités ou situations professionnelles prévues au référentiel	Possibilité de réalisation en entreprise			Semestres		Précisions et commentaires
		Régulière	Ponctuelle	Aucune	S1	S2	
<b>Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international</b>	Assurer une veille commerciale, concurrentielle et technologique en France et à l'international afin d'analyser les informations portant sur les marchés, les produits / services et les concurrents.						
	Réaliser une étude de marché afin de mettre en place une segmentation prospects / clients / produits / services adaptés aux marchés de l'entreprise en utilisant les outils du diagnostic stratégique.						
	Utiliser les outils du marketing digital pour mettre en œuvre le plan d'action marketing en France et à l'international afin de mettre en œuvre une stratégie digitale innovante.						
<b>Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international</b>	Définir un plan d'action commerciale en France et à l'international afin d'identifier la cible prospects / clients et les besoins nouveaux de la clientèle.						
	Lancer le développement commercial en mettant en place le(s) mode(s) de commercialisation adapté(s) aux clients / pays afin de promouvoir des solutions commerciales collaboratives.						
	Elaborer les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres nationaux et internationaux afin de répondre aux exigences commerciales, techniques et financières des acheteurs.						
<b>Négocier, mettre en place les contrats et partenariats</b>	Négocier en France et à l'international avec les partenaires du réseau de commercialisation en vue d'accords commerciaux et signatures de contrats en s'adaptant aux interlocuteurs et aux différences culturelles.						
	Mettre en place les contrats en France et à l'international afin de formaliser les accords commerciaux et / ou de partenariat et prévenir les litiges commerciaux en adaptant les différentes clauses commerciales, logistiques, financières et juridiques aux clients / pays.						
	Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables et suivre leur évolution en étant garant du chiffre d'affaires et de la marge commerciale						
<b>Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international</b>	Piloter et animer une équipe commerciale en vue d'atteindre les objectifs de vente en motivant et professionnalisant ses équipes.						
	Encadrer et animer les réseaux commerciaux afin de construire des relations commerciales fortes et de créer des partenariats de qualité.						
	Suivre les performances commerciales et analyser les écarts afin d'apporter les actions correctives nécessaires et d'en assurer le reporting auprès de la direction.						

*Signature employeur + cachet commercial*

*Signature alternant·e*