

Collaborateur/-trice spécialisé/e en marketing et vente

planifier, organiser, conseiller, téléphoner, classer, documenter, gérer

Le marketing englobe toutes les activités qu'une entreprise met en œuvre pour prospecter le marché. Cela comprend différentes planifications et mesures telles que les études de marché, les études de produits, la planification et la conception des produits, la politique des prix, la publicité, la planification des ventes, la distribution, la promotion des ventes, le service après-vente, etc.

Les collaborateurs spécialisés et collaboratrices spécialisées en marketing et vente disposent de bonnes connaissances de base en marketing

et en communication. Ils effectuent des tâches variées et intéressantes dans tous ces domaines. Ils préparent les documents de base, s'occupent de la correspondance, des offres et participent à l'élaboration de concepts et de présentations.

Pour les questions de marketing et de communication, ils agissent en tant qu'assistants et assistantes des spécialistes du marketing et/ou de la vente BF et sont d'un soutien compétent et solide. Cela leur ouvre la voie pour passer également ces examens professionnels fédéraux.



Quoi et pourquoi?

- ▶ Afin de décharger sa supérieure, le collaborateur spécialisé en marketing et vente l'assiste dans la planification et la mise en œuvre de diverses mesures telles que les études de marché, les études de produits, la planification et la conception de produits, la politique des prix, la publicité, la planification des ventes, la distribution, la promotion des ventes, le service à la clientèle, etc.
- ▶ Afin que l'entreprise vende mieux ses produits, la collaboratrice spécialisée en marketing et ventes les fait connaître dans le cadre d'une campagne de marke-

ting, après une étude de marché approfondie.

- ▶ Afin de convaincre la direction d'une nouvelle campagne de marketing, le collaborateur spécialisé en marketing et vente travaille sur des concepts et des présentations raffinés.
- ▶ Afin que l'ordre règne toujours dans les documents et que rien d'important ne soit oublié, la collaboratrice spécialisée en marketing et ventes s'occupe également du classement et des offres.

Les faits

Admission Varient selon le prestataire. En règle générale: formation professionnelle de base avec certificat fédéral de capacité CFC (de préférence dans le domaine commercial, technique et/ou artisanal). Avoir au moins 18 ans. Une expérience dans le marketing est un avantage, mais n'est pas obligatoire dans chaque institution de formation.

Formation 5 à 12 mois de formation continue en cours d'emploi. Selon l'institution de formation, le module supplémentaire MarKom (économie d'entreprise, économie politique, droit, préparation aux examens) est proposé.

Les aspects positifs Les collaborateurs spécialisés et collaboratrices

spécialisées en marketing et vente sont des professionnels qui comprennent le marché et le travaillent avec habileté. Ils sont le capital de toute entreprise.

Les aspects négatifs Il est parfois frustrant de ne pas pouvoir mesurer le succès d'une campagne de marketing ou de ne pouvoir le mesurer que partiellement.

Bon à savoir Les collaborateurs spécialisés et collaboratrices spécialisées en marketing et vente travaillent dans des petites ou moyennes entreprises (PME) et y assument les tâches typiques d'un poste d'assistant dans le marketing et/ou la vente.

Profil requis

| | avantageux | important | très important |
|---|---------------------------------------|-----------|----------------|
| compétences commerciales, capacité de communiquer | [Bar chart showing high importance] | | |
| compréhension rapide | [Bar chart showing medium importance] | | |
| connaissances en informatique, sens des nombres | [Bar chart showing medium importance] | | |
| fiabilité, sens des responsabilités | [Bar chart showing medium importance] | | |
| indépendance, attitude confiante | [Bar chart showing medium importance] | | |
| intérêt pour le marketing, intérêt pour le commerce et la vente | [Bar chart showing high importance] | | |
| orientation client, compétences en négociation | [Bar chart showing high importance] | | |
| résilience, équilibre | [Bar chart showing low importance] | | |
| talents linguistiques, connaissance de langues étrangères | [Bar chart showing medium importance] | | |
| talents organisationnels | [Bar chart showing low importance] | | |

Plans de carrière

