



FORMATION QUALIFIANTE

GESTIONNAIRE ADMINISTRATION DES VENTES EN VINS FR/EXPORT

CAMPUS DE BORDEAUX



ORGANISATION, AUTONOMIE ET RÉACTIVITÉ

Le (la) gestionnaire ADV assure le traitement des commandes des clients, de leur enregistrement à la livraison des produits, le suivi des stocks ainsi que la gestion des relations avec les clients, traite les demandes d'informations et les réclamations des clients en lien avec les autres services de l'entreprise et réalise le suivi administratif des commandes. Il s'assure que le vin est livré au bon client, au bon endroit, au bon moment.

MÉTIERS VISÉS

- Administrateur(trice) des ventes

PRÉREQUIS

- Titulaire de BAC + 2 ou niveau
- Niveau B1/ B2 minimum en Anglais
- Maîtrise de l'outil informatique (Word / Excel / Outlook)
- Connaissance du secteur ou du métier appréciée

POSTULER

Inscription en ligne sur :

campusdulac.com



UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

FOCUS SUR :

- Maîtriser le métier d'ADMINISTRATION DES VENTES en France et à l'international
- Connaître les process de l'identification d'une commande spécifique Vins
- Maîtriser le système de communication et d'information entre les différents interlocuteurs
- Être le garant de l'efficacité, du professionnalisme et de l'image de marque de l'entreprise

MODALITÉS :

- Contrat de professionnalisation 8 mois
- Durée : 189 heures de formation
- Démarrage de la formation : 8 novembre 2024
- Fin de la formation : 30 juin 2025
- Lieux : Campus du Lac Bordeaux

MÉTHODOLOGIE

- Alternance de théorie et d'études de cas permettant de travailler sur de réels cas concrets.
- Méthodes participatives et actives.
- Dynamique collaborative et apprentissage par le projet afin de favoriser le pouvoir d'agir de chacun sur des situations professionnelles réelles dans lesquelles il peut être engagé.

RECRUTEMENT

- Inscription en ligne
- Test en Langues
- Entretien individuel

100% TAUX DE RÉUSSITE

PROGRAMME

SOCLE DE COMPETENCES

- Connaissance de la filière
- Connaissance de l'environnement de l'entreprise
- Gestion administrative d'une vente
- Douanes
- Anglais du vin commercial

MODULES COMPLÉMENTAIRES

- Gestion de la campagne Primeur
- Gestion du transport en France, Europe et à l'international
- Gestion du risque client
- Gestion du temps et des priorités
- Mieux se connaître pour pouvoir gérer les situations difficiles

JOURNÉE D'INTÉGRATION

VALIDATION DES ACQUIS

EXAMENS

- Contrôle continu
- Oral devant jury