

Chargé du développement commercial (H/F)

35000 RENNES [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat d'apprentissage

 18/08/2025

 Durée : 24 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Alternance Assistant(e) CRM & Support Commercial Lieu : Laval (53) | Démarrage : rentrée 2025

Type de contrat : Alternance Bachelor Commerce & Marketing

Tu veux associer ton Bachelor à une expérience pro concrète, au cœur des outils digitaux et des données commerciales ? On a l'alternance idéale pour toi !

Vous êtes en Bac +2 ou titulaire d'un Bac +2 dans le domaine du commerce (NDRC/MCO/DUT Commerce...) et vous souhaitez poursuivre (ou reprendre) vos études par un Bachelor Commerce Marketing majeure négociation vente - en alternance.

A propos de ESUP RENNES. Dans le cadre de sa campagne annuelle d'alternance et pour la rentrée 2025, notre entreprise partenaire recrute son/sa futur(e) alternant(e) Charge(e) de développement commercial en contrat d'apprentissage dans le cadre du Bachelor Commerce Marketing majeure internationale - BCM-NV.

Située à Rennes depuis plus de 30 ans et associée au Groupe Actual, l'ESUP Rennes, Ecole Supérieure de Commerce et de Management, forme chaque année plus de 500 étudiants en BTS, BACHELOR et MASTÈRE. Une équipe bienveillante, des formateurs professionnels qui vous accompagneront dans la réussite de votre diplôme et votre alternance (Ecole libre de choix par le candidat).

Le poste

Ta mission au quotidien :

Intégré(e) à l'équipe Relation Clients et accompagné(e) par les experts CRM, tu seras le bras droit du service commercial, en soutien technique et stratégique.

Tes principales missions :

Gérer les comptes utilisateurs du CRM (créations, droits, mises à jour)

Paramétrier et configurer la base de données commerciales

Aider les équipes à bien utiliser l'outil (support, astuces, tutos)

Extraire des données commerciales pour produire des reportings clairs

Créer ou mettre à jour des guides pratiques d'utilisation du CRM

Garantir la qualité des données (imports, MAJ, nettoyages réguliers)

Participer au suivi des indicateurs de performance commerciale

Le profil recherché

Le profil idéal :

Tu souhaite préparer un Bachelor en Commerce, Marketing à la rentrée 2025, et tu veux vivre une expérience terrain concrète et valorisante.

Ce qu'on aime chez toi :

Tu es curieux(se), rigoureux(se) et à l'aise avec les outils digitaux

Tu as un intérêt pour l'analyse de données (mais pas besoin d'être un expert Excel !)

Tu sais communiquer avec les équipes, expliquer des choses simplement

Tu réfléchis, tu proposes, tu t'impliques : tu es force de proposition !

Si tu connais déjà un CRM (type HubSpot, Salesforce, etc.), c'est un vrai bonus !

Tu te reconnais dans cette annonce ? Fonce ! C'est l'occasion d'apprendre un métier clé dans la stratégie client, d'acquérir des compétences hyper recherchées en entreprise, et de faire la différence dès maintenant.