GROUPE IGF

Guide 2026-2027
Mise à jour : 23/10/2026

BTS NDRC · GUIDE 2026-2027

Débouchés et poursuites d'études

BTS Négociation et digitalisation de la relation client

Les métiers auxquels prépare le BTS NDRC, la réalité du marché de l'emploi, les évolutions possibles et les poursuites d'études.

16 fiches métiers
missions, compétences, conditions de travail, évolutions

Le marché de l'emploi
offres, salaires proposés, embauches : chiffres France Travail 2026

Évoluer
carrière, VAE, formation tout au long de la vie

Poursuivre ses études
voie par voie : accès, durée, reconnaissance, démarches

Campus Paris 12e – 10, rue de la Véga

01 48 05 76 69 www.groupeigf.com secretariat@groupeigf.com

Ce que permet le BTS NDRC

Le titulaire du BTS NDRC est, selon sa fiche RNCP, un « commercial généraliste » : il conduit la relation client avant, pendant et après l'achat, en face à face comme à distance, auprès de particuliers, d'entreprises ou d'organismes publics. Ce guide présente les métiers auxquels le diplôme prépare et les chemins pour poursuivre ses études.

Les activités visées par le diplôme

- Développer la clientèle : cibler, prospecter, conquérir de nouveaux clients
- Négocier, vendre et valoriser la relation client
- Animer la relation client et assurer la veille et l'expertise commerciales
- Gérer la relation client à distance (téléphone, e-mail, chat)
- Gérer la e-relation : réseaux sociaux, communautés, contenus
- Développer la vente en e-commerce
- Animer des réseaux de distributeurs, de partenaires et de vente directe

Activités et secteurs : fiche RNCP38368, France compétences.

Où travailler ?

Toute organisation qui propose des biens ou des services et mène une démarche commerciale, quelle que soit sa taille : le profil généraliste du diplôme permet de travailler dans tous les secteurs, même si certains demandent des connaissances propres à leurs produits ou des conditions particulières d'exercice (voir page « Évoluer »).

Employeurs types : Entreprises commerciales, industrielles et de services, agences, sites marchands, réseaux de distribution.

Sommaire

Panorama des métiers 3
Le marché de l'emploi en un coup d'œil 4
Fiches métiers (16) 5
Évoluer dans son métier 21
Poursuivre ses études 22
Réussir son insertion · S'informer · Sources 24

Comment lire les fiches métiers

Chaque fiche correspond à une fiche métier du répertoire ROME de France Travail. Elle reprend les métiers de la plaquette qui s'y rattachent, puis présente :

- les **missions** et les **compétences clés** du métier ;
- le **marché de l'emploi en France** : offres déposées et personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois, **salaires bruts mensuels proposés** par 80 % des offres, difficulté de recrutement, types de contrat à l'embauche ;
- les **conditions d'accès**, les **conditions de travail** et les **métiers proches**, pour envisager une évolution.

Les chiffres décrivent le métier, tous niveaux d'expérience confondus : ils ne constituent ni une promesse d'emploi ni une garantie de salaire. Les résultats propres au Groupe IGF figurent sur la page « Nos résultats » de groupeigf.com.

Le BTS NDRC dans le répertoire des métiers de France Travail

France Travail cite le BTS NDRC parmi les certifications associées à 6 des 16 fiches de ce guide :

- 2. Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès des particuliers
- 3. Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises
- 5. Chargé / Chargée de relation client
- 7. Conseiller / Conseillère clientèle à distance
- 8. Responsable de plateau de centre d'appels
- 9. Assistant / Assistante e-commerce

La rubrique « Accès » de la fiche D1403 (Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès des particuliers) cite expressément le diplôme.

Les métiers du BTS NDRC

Vingt-quatre métiers figurent dans la plaquette du BTS NDRC. Ils se répartissent en quatre familles, décrites par seize fiches métiers de France Travail.

Vente et négociation

Prospecter, négocier et fidéliser en face à face, auprès de particuliers ou d'entreprises

1. **Attaché commercial / Attachée commerciale** p. 5
   Attachée commerciale / attaché commercial · Déléguée commerciale / délégué commercial · Commerciale / commercial terrain (clientèle d'entreprises)
2. **Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès des particuliers** p. 6
   Commerciale / commercial terrain (clientèle de particuliers)
3. **Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises** p. 7
   Négociatrice / négociateur
4. **Technico-commercial / Technico-commerciale** p. 8
   Technico-commerciale / technico-commercial · Chargée / chargé d'affaires
5. **Chargé / Chargée de relation client** p. 9
   Chargée / chargé de clientèle
6. **Responsable du développement commercial** p. 10
   Business developer

Animation commerciale et management

Animer un réseau de distributeurs ou de partenaires, puis encadrer une équipe

14. **Animateur / Animatrice de vente** p. 18
    Animatrice / animateur des ventes · Animatrice / animateur de réseau
15. **Chef / Cheffe de secteur distribution** p. 19
    Responsable de secteur AVEC EXPÉRIENCE · Cheffe / chef de réseau AVEC EXPÉRIENCE · Responsable de zone AVEC EXPÉRIENCE
16. **Chef / Cheffe des ventes** p. 20
    Responsable d'équipe commerciale AVEC EXPÉRIENCE

Relation client à distance

Conseiller, vendre et fidéliser par téléphone, e-mail, chat ou réseaux sociaux

7. **Conseiller / Conseillère clientèle à distance** p. 11
   Conseillère / conseiller client à distance · Téléconseillère / téléconseiller · Téléprospectrice / téléprospecteur
8. **Responsable de plateau de centre d'appels** p. 12
   Superviseure / superviseur AVEC EXPÉRIENCE

Commerce en ligne et digital

Faire vivre un site marchand, ses contenus et ses communautés

9. **Assistant / Assistante e-commerce** p. 13
   Assistante / assistant e-commerce
10. **Responsable e-commerce** p. 14
    Animatrice / animateur commercial e-commerce · Responsable e-commerce AVEC EXPÉRIENCE
11. **Chargé / Chargée de merchandising** p. 15
    E-marchandiseuse / e-marchandiseur
12. **Community manager** p. 16
    Animatrice / animateur de communautés web AVEC EXPÉRIENCE
13. **Concepteur rédacteur / Conceptrice rédactrice** p. 17
    Rédactrice / rédacteur web e-commerce AVEC EXPÉRIENCE

En gras, l'intitulé de la fiche métier de France Travail (répertoire ROME) ; en dessous, les métiers de la plaquette 2026-2027 qui s'y rattachent. Ces métiers sont issus de la fiche RNCP38368 (France compétences), complétée des appellations usuelles du secteur ; leur rattachement aux fiches ROME est établi par le Groupe IGF. Les numéros renvoient aux fiches des pages suivantes. « Avec expérience » : métier présenté par la plaquette comme accessible après quelques années d'exercice. La fiche RNCP38368 rattache le diplôme aux codes ROME D1401, D1406, D1501, M1703 et M1704. Pour décrire précisément chacun des métiers de la plaquette, ce guide s'appuie sur les fiches du répertoire ROME 4.0 qui leur correspondent le mieux.

Le marché de l'emploi en un coup d'œil

Les métiers visés par le diplôme, comparés à partir des mêmes indicateurs France Travail, pour la France entière.

Fiche métier	Offres sur 12 mois	Personnes en recherche sur 12 mois	Salaire brut mensuel proposé (80 % des offres)	Difficulté de recrutement	CDI à l'embauche
1. Attaché commercial / Attachée commerciale	49 030	17 090	1 802 – 3 000 €	Très faible	26 %
2. Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès des particuliers	56 450	24 410	1 802 – 3 000 €	Élevée	25 %
3. Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises	38 150	10 890	1 802 – 2 917 €	Moyenne	27 %
4. Technico-commercial / Technico-commerciale	64 410	13 470	1 802 – 3 333 €	Moyenne	38 %
5. Chargé / Chargée de relation client	6 670	2 210	1 802 – 2 600 €	Très faible	34 %
6. Responsable du développement commercial	33 630	17 920	1 885 – 4 167 €	Très faible	41 %
7. Conseiller / Conseillère clientèle à distance	25 810	30 860	1 802 – 2 083 €	Faible	23 %
8. Responsable de plateau de centre d'appels	1 040	660	1 900 – 2 975 €	Faible	27 %
9. Assistant / Assistante e-commerce	700	350	1 802 – 2 418 €	Très faible	15 %
10. Responsable e-commerce	5 830	3 130	1 802 – 3 941 €	Très faible	26 %
11. Chargé / Chargée de merchandising	2 470	2 270	1 802 – 2 123 €	Très faible	5 %
12. Community manager	3 470	10 140	1 802 – 2 500 €	Très faible	19 %
13. Concepteur rédacteur / Conceptrice rédactrice	770	2 110	non publié	Très faible	11 %
14. Animateur / Animatrice de vente	13 450	6 200	1 802 – 2 200 €	Très faible	3 %
15. Chef / Cheffe de secteur distribution	5 510	1 620	non publié	Très faible	33 %
16. Chef / Cheffe des ventes	4 270	1 640	1 971 – 4 583 €	Faible	31 %

Lire ce tableau

- **Offres** : offres déposées par les employeurs et partenaires auprès de France Travail sur les 12 derniers mois (2e trimestre 2026). Toutes les offres ne passent pas par France Travail.
- **Personnes ayant recherché ce métier** : demandeurs d'emploi ayant recherché ce métier sur la même période.
- **Salaire** : fourchette dans laquelle se situent 80 % des salaires bruts mensuels indiqués dans les offres (2e trimestre 2026), hors primes et commissions éventuelles.
- **Difficulté de recrutement** : indicateur France Travail et Dares (2025), de « très faible » à « très élevée ».
- **CDI à l'embauche** : part des embauches réalisées en CDI au 3e trimestre 2025 (Acoss et MSA) ; les autres embauches sont des CDD. Chaque fiche métier détaille la répartition par durée de contrat.

À retenir

La vente en face à face concentre le plus d'offres : entre 49 000 et 64 000 offres sur 12 mois pour chacun des métiers d'attaché commercial, de conseiller commercial auprès des particuliers et de technico-commercial.

Le conseil client à distance est plus concurrentiel : 30 860 personnes ont recherché ce métier, pour 25 810 offres.

Les salaires proposés démarrent autour de 1 800 € brut par mois et atteignent 4 000 à 4 600 € pour les emplois de cadre (responsable du développement commercial, chef des ventes), hors primes et commissions éventuelles.

À l'embauche, le CDI reste minoritaire : de 3 % (animateur de vente) à 41 % (responsable du développement commercial) des embauches. Dans 11 métiers sur 16, les CDD de moins d'un mois représentent plus de la moitié des embauches, chaque contrat étant compté, y compris les contrats successifs d'une même personne.

Source : France Travail, MétierScope (répertoire ROME 4.0), consulté le 23/10/2026. Données nationales ; MétierScope permet de les consulter par département.

1 Attaché commercial / Attachée commerciale

Vente et négociation · fiche ROME D1410

Métiers de la plaquette : Attachée commerciale / attaché commercial · Déléguée commerciale / délégué commercial · Commerciale / commercial terrain (clientèle d'entreprises)

L'attaché commercial dynamise efficacement l'offre de l'entreprise auprès de clients fidélisés ou de prospects.

Missions principales

- Développe et entretient des relations pour maximiser les ventes et la satisfaction client
- Identifie les besoins des clients et propose des solutions adaptées pour améliorer leur expérience
- Négocie les contrats et les conditions commerciales pour optimiser les résultats financiers
- Participe à augmenter les parts de marché de l'entreprise
- Assure le suivi des ventes et des indicateurs de performance pour ajuster les stratégies commerciales
- Participe à des salons professionnels et des événements pour promouvoir les produits et services de l'entreprise

Compétences clés

- Détecter les besoins et enjeux des prospects ou clients en lien avec l'offre de services ou produits de l'entreprise
- Conduire les négociations commerciales : prix, délais, promotions et conclure la vente (bons de commande, contrats de vente…)
- Mettre en œuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Assurer le suivi des indicateurs de performance (KPI)
- Surveiller les tendances du marché pour rester compétitif

Le marché de l'emploi en France

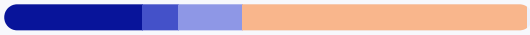
49 030
offres d'emploi sur 12 mois

17 090
personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois

1 802 à 3 000 € brut par mois : salaires proposés par 80 % des offres

Difficulté de recrutement : **très faible**

Embauches selon le type de contrat (3e trimestre 2025)



- CDI 26 %
- CDD de plus de 6 mois 7 %
- CDD de 1 à 6 mois 12 %
- CDD de moins d'1 mois 54 %

Accès au métier

Cet emploi est accessible avec une formation à partir d'un bac + 2 à bac + 5 en commerce et vente. Les diplômes proposés incluent BTS en management commercial, commerce international, et technico-commercial, DUT et BUT en techniques de commercialisation, ainsi que des diplômes d'école de commerce et d'ingénieurs.

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de persévérance
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Faire preuve de rigueur et de précision

Conditions d'exercice

CONDITIONS	Déplacements professionnels · Possibilité de télétravail · Station assise prolongée
HORAIRES	Travail en journée · Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité
STATUT	Salarié secteur privé (CDI, CDD) · Travailleur indépendant
CLIENTÈLE	Clientèle d'affaires
DÉPLACEMENTS	Zone nationale
STRUCTURES	Entreprises et milieux professionnels

Intitulés rencontrés dans les offres

- Attaché commercial / Attachée commerciale sédentaire
- Commercial / Commerciale
- Commercial / Commerciale sédentaire

Métiers proches

- Responsable grands comptes
- Chargé / Chargée de merchandising
- Mandataire en assurance
- Chargé / Chargée d'affaires immobilières

Formations citées par France Travail

- Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Master mention management et commerce international
- Bachelor en sciences du management - diplôme management relations clients

Poursuites possibles sous réserve d'admission : voir « Poursuivre ses études ».

Source : France Travail, MétierScope, fiche D1410 (candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1410), consultée le 23/10/2026 ; périodes des indicateurs : voir page 4. Sélection et rattachement aux métiers de la plaquette : Groupe IGF.

2 Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès des particuliers

Vente et négociation · fiche ROME D1403

Métiers de la plaquette : Commerciale / commercial terrain (clientèle de particuliers)

Le conseiller commercial auprès des particuliers vend des produits et des services et adapte ses offres pour répondre au mieux aux besoins de sa clientèle.

Missions principales

- Identifie les besoins des clients pour proposer des solutions adaptées
- Développe un portefeuille client et fidélise la clientèle
- Négocie les conditions commerciales dans le respect des objectifs de vente
- Assure le suivi des dossiers clients et résout les éventuels problèmes
- Se tient informé des évolutions du marché pour ajuster sa stratégie commerciale
- Participe à des événements et des salons professionnels pour représenter son entreprise

Compétences clés

- Développer un portefeuille clients et prospects
- Proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques des clients
- Conduire les négociations commerciales : prix, délais, promotions et conclure la vente (bons de commande, contrats de vente…)
- Établir un rapport de visite et de suivi clientèle
- Analyser les données de vente

Le marché de l'emploi en France

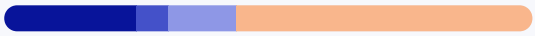
56 450
offres d'emploi sur 12 mois

24 410
personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois

1 802 à 3 000 € brut par mois : salaires proposés par 80 % des offres

Difficulté de recrutement : **élevée**

Embauches selon le type de contrat (3e trimestre 2025)



- CDI 25 %
- CDD de plus de 6 mois 6 %
- CDD de 1 à 6 mois 13 %
- CDD de moins d'1 mois 56 %

Accès au métier

Cet emploi est accessible à partir d'un bac + 2 BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, le DUT Techniques de Commercialisation, ou une Licence Professionnelle en Commerce. Des certifications professionnelles spécifiques à la vente peuvent également être utiles, bien qu'elles ne soient pas obligatoires.

Le BTS NDRC figure parmi les certifications que France Travail associe à ce métier.

Savoir-être professionnels

- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de persévérance
- Faire preuve de rigueur et de précision

Conditions d'exercice

CONDITIONS	Au domicile d'un particulier · Déplacements professionnels · En contact avec du public
HORAIRES	Travail en journée · Travail le samedi · Travail les week-ends et jours fériés
STATUT	Salarié secteur privé (CDI, CDD) · Travailleur indépendant
CLIENTÈLE	Clientèle de particuliers
DÉPLACEMENTS	Zone nationale

Intitulés rencontrés dans les offres

- Chef / Cheffe de groupe de vendeurs à domicile
- Collaborateur commercial / Collaboratrice commerciale
- Commercial / Commerciale auprès des particuliers

Métiers proches

- Assistant / Assistante administration des ventes
- Chargé / Chargée de relation client

Formations citées par France Travail

- Licence pro mention commerce et distribution
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention commercialisation des produits alimentaires
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Licence pro mention métiers du commerce international

Poursuites possibles sous réserve d'admission : voir « Poursuivre ses études ».

Source : France Travail, MétierScope, fiche D1403 (candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1403), consultée le 23/10/2026 ; périodes des indicateurs : voir page 4. Sélection et rattachement aux métiers de la plaquette : Groupe IGF.

3 Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises

Vente et négociation · fiche ROME D1402

Métiers de la plaquette : Négociatrice / négociateur

Le commercial grands comptes et entreprises gère et développe la relation avec des clients professionnels importants, souvent appelés « grands comptes ».

Missions principales

- Identifie et démarche les entreprises potentiellement intéressées par les produits ou services
- Négocie les contrats en veillant à la rentabilité des accords pour l'entreprise
- Assure le suivi des comptes clients pour garantir leur satisfaction et développer leur fidélité
- Analyse les tendances du marché pour adapter l'offre commerciale
- Collabore avec les équipes de marketing et de production pour concevoir des offres sur mesure
- Participe à des salons professionnels, des conférences, représentant l'entreprise et étendre son réseau professionnel

Compétences clés

- Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
- Élaborer, adapter une proposition commerciale
- Négocier un contrat
- Développer et fidéliser la relation client
- Analyser les données de vente pour optimiser les stratégies

Savoir-être professionnels

Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Faire preuve d'autonomie · Être force de proposition

Faire preuve de persévérance

Le marché de l'emploi en France

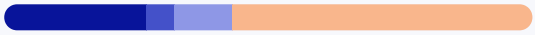
38 150
offres d'emploi sur 12 mois

10 890
personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois

1 802 à 2 917 € brut par mois : salaires proposés par 80 % des offres

Difficulté de recrutement : **moyenne**

Embauches selon le type de contrat (3e trimestre 2025)



- CDI 27 %
- CDD de plus de 6 mois 5 %
- CDD de 1 à 6 mois 11 %
- CDD de moins d'1 mois 57 %

Accès au métier

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau bac + 2 à bac + 3 en vente, négociation et relation client, techniques de commercialisation, etc. Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans le secteur du produit ou du service vendu.

Le BTS NDRC figure parmi les certifications que France Travail associe à ce métier.

Conditions d'exercice

CONDITIONS	Déplacements professionnels
HORAIRES	Travail en journée · Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité
STATUT	Salarié secteur privé (CDI, CDD)
CLIENTÈLE	Clientèle de professionnels
STRUCTURES	Entreprise industrielle · Entreprises et milieux professionnels · Industrie pharmaceutique

Intitulés rencontrés dans les offres

- Attaché commercial / Attachée commerciale tourisme
- Commercial / Commerciale en publicité auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale machinisme agricole

Métiers proches

- Commercial / Commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises
- Responsable de l'administration des ventes

Formations citées par France Travail

- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Diplôme de développeur commercial et marketing
- Diplôme d'études supérieures en commerce et gestion

Poursuites possibles sous réserve d'admission : voir « Poursuivre ses études ».

Source : France Travail, MétierScope, fiche D1402 (candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1402), consultée le 23/10/2026 ; périodes des indicateurs : voir page 4. Sélection et rattachement aux métiers de la plaquette : Groupe IGF. Définition rédigée par le Groupe IGF d'après la fiche.

4 Technico-commercial / Technico-commerciale

Vente et négociation · fiche ROME D1407

Métiers de la plaquette : Technico-commerciale / technico-commercial · Chargée / chargé d'affaires

Le technico-commercial conseille et vend des produits ou services spécifiques à des clients.

Missions principales

- Identifie les besoins des clients et propose des solutions techniques et commerciales adaptées
- Négocie les conditions commerciales et techniques des contrats
- Assure le suivi technique et commercial des projets
- Développe et fidélise le portefeuille clients
- Réalise une veille technologique et concurrentielle
- Peut coordonner une équipe de vente ou technique selon la structure de l'entreprise

Compétences clés

- Établir un plan de tournée de prospection (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Conseiller ses clients sur les meilleures applications et les contraintes techniques et administratives des produits ou services proposés
- Établir un devis
- Assurer le suivi des chiffres de vente et réaliser le reporting associé
- Suivre, animer et développer son portefeuille clients dans le périmètre attitré (géographique, sectoriel…)

Le marché de l'emploi en France

64 410
offres d'emploi sur 12 mois

13 470
personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois

1 802 à 3 333 € brut par mois : salaires proposés par 80 % des offres

Difficulté de recrutement : **moyenne**

Embauches selon le type de contrat (3e trimestre 2025)



- CDI 38 %
- CDD de plus de 6 mois 8 %
- CDD de 1 à 6 mois 12 %
- CDD de moins d'1 mois 42 %

Accès au métier

Cet emploi est accessible avec un niveau bac + 2 à bac + 5 dans le domaine du commerce, complété par une expérience professionnelle dans la vente ou le secteur technique concerné.

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de persévérance
- Être force de proposition
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Conditions d'exercice

CONDITIONS	Déplacements professionnels · En contact avec du public · Port de tenue professionnelle ou d'uniforme · Travail en mode projet
HORAIRES	Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité
STATUT	Salarié secteur privé (CDI, CDD)
CLIENTÈLE	Clientèle d'affaires · Clientèle d'entreprises
DÉPLACEMENTS	Zone nationale

Intitulés rencontrés dans les offres

- Attaché technico-commercial / Attachée technico-commerciale
- Chargé / Chargée de comptes
- Commercial / Commerciale technique
- Technico-commercial / Technico-commerciale grands comptes

Métiers proches

- Cadre Technico-commercial / Cadre Technico-commerciale
- Technico-commercial / Technico-commerciale produits bois
- Chef / Cheffe des ventes
- Commercial / Commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises

Formations citées par France Travail

- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention métiers du commerce international

Poursuites possibles sous réserve d'admission : voir « Poursuivre ses études ».

Source : France Travail, MétierScope, fiche D1407 (candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1407), consultée le 23/10/2026 ; périodes des indicateurs : voir page 4. Sélection et rattachement aux métiers de la plaquette : Groupe IGF.

5 Chargé / Chargée de relation client

Vente et négociation · fiche ROME D1415

Métiers de la plaquette : Chargée / chargé de clientèle

Le chargé de relation client est l'interlocuteur des clients : il répond à leurs demandes, traite leurs réclamations et veille à leur satisfaction.

Missions principales

- Gère et développe les relations avec les clients pour assurer leur satisfaction
- Traite les demandes et réclamations des clients
- Suit les indicateurs de performance et propose des améliorations
- Collabore avec les équipes internes pour résoudre les problèmes clients
- Maintient à jour les bases de données

Compétences clés

- Identifier, traiter une demande client
- Répondre aux appels téléphoniques, mails, tchat et renseigner les clients
- Développer et fidéliser la relation client
- Négocier avec les clients en cas de désaccords
- Analyser les besoins des clients pour proposer des services adaptés

Le marché de l'emploi en France

6 670
offres d'emploi sur 12 mois

2 210
personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois

1 802 à 2 600 € brut par mois : salaires proposés par 80 % des offres

Difficulté de recrutement : **très faible**

Embauches selon le type de contrat (3e trimestre 2025)



- CDI 34 %
- CDD de plus de 6 mois 12 %
- CDD de 1 à 6 mois 21 %
- CDD de moins d'1 mois 33 %

Accès au métier

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau bac + 2 à bac + 3 dans le domaine commercial ou de la relation client.

Le BTS NDRC figure parmi les certifications que France Travail associe à ce métier.

Savoir-être professionnels

Être à l'écoute, faire preuve d'empathie

Être force de proposition

Avoir l'esprit d'équipe

Conditions d'exercice

CONDITIONS	Déplacements professionnels · En contact avec du public
HORAIRES	Travail en journée · Travail saisonnier
STATUT	Salarié secteur privé (CDI, CDD)
CLIENTÈLE	Clientèle d'affaires · Clientèle d'entreprises · Particuliers
STRUCTURES	Entreprises et milieux professionnels · Structure de loisirs · culturelle ou touristique

Intitulés rencontrés dans les offres

Chargé / Chargée de relation visiteurs

Chargé / Chargée de service après-vente

Métiers proches

- Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises
- Animateur / Animatrice de vente
- Responsable du développement commercial
- Directeur / Directrice des achats

Formations citées par France Travail

- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente
- Bachelor en sciences du management - diplôme management relations clients

Poursuites possibles sous réserve d'admission : voir « Poursuivre ses études ».

Source : France Travail, MétierScope, fiche D1415 (candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1415), consultée le 23/10/2026 ; périodes des indicateurs : voir page 4. Sélection et rattachement aux métiers de la plaquette : Groupe IGF. Définition rédigée par le Groupe IGF d'après la fiche.

6 Responsable du développement commercial

Vente et négociation · fiche ROME M1707 · emploi de cadre

Métiers de la plaquette : Business developer

Le responsable de développement commercial est chargé de faire croître le chiffre d'affaires de l'entreprise en développant de nouveaux marchés, en fidélisant les clients existants et en structurant une stratégie commerciale efficace.

Missions principales

- Définit la stratégie de croissance et fixe les objectifs commerciaux
- Prospecte de nouveaux clients et identifie des opportunités de marché
- Construit des offres adaptées, négocie les contrats et conclut les ventes
- Fidélise les clients existants en assurant un suivi régulier et en développant les ventes additionnelles
- Coordonne les actions avec les équipes marketing, production et service client pour optimiser l'offre et la satisfaction

Compétences clés

- Déterminer le potentiel d'un client ou prospect
- Élaborer une stratégie commerciale
- Élaborer, suivre et piloter un budget
- Animer, coordonner une équipe
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise

Le marché de l'emploi en France

33 630
offres d'emploi sur 12 mois

17 920
personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois

1 885 à 4 167 € brut par mois : salaires proposés par 80 % des offres

Difficulté de recrutement : **très faible**

Embauches selon le type de contrat (3e trimestre 2025)



- CDI 41 %
- CDD de plus de 6 mois 7 %
- CDD de 1 à 6 mois 10 %
- CDD de moins d'1 mois 43 %

Accès au métier

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau bac + 3 à bac + 5 dans les domaines du management, du marketing ou du commerce La pratique d'une langue étrangère, en particulier l'anglais, peut être requise.

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Être force de proposition
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Conditions d'exercice

CONDITIONS	Déplacements professionnels · En contact avec du public
HORAIRES	Travail en journée · Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité
STATUT	Salarié secteur privé (CDI, CDD)
CLIENTÈLE	Clientèle d'entreprises
DÉPLACEMENTS	Zone départementale · Zone régionale
STRUCTURES	Entreprises et milieux professionnels

Intitulés rencontrés dans les offres

- Responsable Commercial / Commerciale
- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable développement / Business Developer

Métiers proches

- Directeur / Directrice du marketing
- Chef / Cheffe de promotion des ventes
- Animateur / Animatrice de vente
- Directeur / Directrice de magasin de grande distribution

Formations citées par France Travail

France Travail ne cite pas de formation particulière pour ce métier : voir l'accès ci-dessus.

Poursuites possibles sous réserve d'admission : voir « Poursuivre ses études ».

Source : France Travail, MétierScope, fiche M1707 (candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/M1707), consultée le 23/10/2026 ; périodes des indicateurs : voir page 4. Sélection et rattachement aux métiers de la plaquette : Groupe IGF.

7 Conseiller / Conseillère clientèle à distance

Relation client à distance · fiche ROME D1408

Métiers de la plaquette : Conseillère / conseiller client à distance · Téléconseillère / téléconseiller · Téléprospectrice / téléprospecteur

Le conseiller clientèle à distance est un professionnel qui aide et renseigne les clients par des moyens de communication à distance, tels que le téléphone, les courriels, les chats en ligne, ou les réseaux sociaux.

Missions principales

- Répond aux demandes d'information et résout les problèmes des clients
- Propose des produits et services adaptés aux besoins des clients pour améliorer leur satisfaction
- Gère les réclamations des clients de manière professionnelle et efficace
- Assure le suivi des dossiers clients pour garantir une qualité de service continue
- Participe à l'amélioration des procédures de service client en fournissant des retours d'expérience
- Maintient à jour ses connaissances sur les produits et services proposés par l'entreprise

Compétences clés

- Gérer les appels téléphoniques entrants et sortants
- Identifier, traiter une demande client
- Proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques des clients
- Adapter sa communication selon les interlocuteurs et les médias utilisés
- Répondre aux appels téléphoniques, mails, tchat et renseigner les clients

Le marché de l'emploi en France

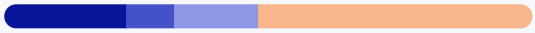
25 810
offres d'emploi sur 12 mois

30 860
personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois

1 802 à 2 083 € brut par mois : salaires proposés par 80 % des offres

Difficulté de recrutement : **faible**

Embauches selon le type de contrat (3e trimestre 2025)



- CDI 23 %
- CDD de plus de 6 mois 9 %
- CDD de 1 à 6 mois 16 %
- CDD de moins d'1 mois 52 %

Accès au métier

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau bac à bac + 2 dans le domaine du commerce ou de la vente.

Le BTS NDRC figure parmi les certifications que France Travail associe à ce métier.

Savoir-être professionnels

- Faire preuve d'autonomie
- Être force de proposition
- Faire preuve de contrôle de soi
- Avoir l'esprit d'équipe

Conditions d'exercice

CONDITIONS	Possibilité de télétravail · Station assise prolongée · Travail en autonomie et en situation isolée
HORAIRES	Travail en horaires décalés · Travail en journée
STATUT	Salarié secteur privé (CDI, CDD)
STRUCTURES	Centres d'appels · Entreprises et milieux professionnels

Intitulés rencontrés dans les offres

- Technicien / Technicienne de la vente à distance
- Technicien / Technicienne de la vente par correspondance
- Téléacteur / Téléactrice

Métiers proches

- Assistant commercial / Assistante commerciale
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale et relation client en assurances
- Conseiller / Conseillère immobilier

Formations citées par France Travail

France Travail ne cite pas de formation particulière pour ce métier : voir l'accès ci-dessus.

Poursuites possibles sous réserve d'admission : voir « Poursuivre ses études ».

Source : France Travail, MétierScope, fiche D1408 (candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1408), consultée le 23/10/2026 ; périodes des indicateurs : voir page 4. Sélection et rattachement aux métiers de la plaquette : Groupe IGF.

8 Responsable de plateau de centre d'appels

Relation client à distance · fiche ROME D1435

Métiers de la plaquette : Superviseure / superviseur (avec expérience)

Le responsable de plateau de centre d'appels organise l'activité d'une équipe de conseillers à distance et veille à la qualité du service rendu aux clients.

Missions principales

- Supervise et coordonne l'activité des équipes de téléopérateurs
- Assure la formation et le coaching des agents pour optimiser leur performance et atteindre les objectifs de qualité et de productivité
- Gère les plannings pour assurer une couverture optimale du service
- Analyse les indicateurs de performance clés pour améliorer la qualité du service et son fonctionnement
- Met en place des stratégies pour atteindre les objectifs de satisfaction client
- Résout les problèmes techniques et opérationnels pour maintenir la continuité du service

Compétences clés

- Animer, coordonner une équipe
- Effectuer le suivi administratif (pointages, etc.) et définir les plannings
- Mettre en place des indicateurs de performance pour le suivi qualité
- Assurer la formation des nouveaux collaborateurs
- Promouvoir un environnement de travail positif et motivant

Le marché de l'emploi en France

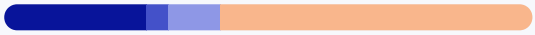
1040
offres d'emploi sur 12 mois

660
personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois

1 900 à 2 975 € brut par mois : salaires proposés par 80 % des offres

Difficulté de recrutement : **faible**

Embauches selon le type de contrat (3e trimestre 2025)



- CDI 27 %
- CDD de plus de 6 mois 4 %
- CDD de 1 à 6 mois 10 %
- CDD de moins d'1 mois 59 %

Accès au métier

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau bac + 2 à bac + 5 dans les domaines des techniques de commercialisation, du management et négociation de la relation Client. Des connaissances supplémentaires liées au spécificités de l'environnement de l'entreprise sont un atout.

Le BTS NDRC figure parmi les certifications que France Travail associe à ce métier.

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Être ouvert aux changements

Conditions d'exercice

CONDITIONS	En environnement bruyant · Station assise prolongée
HORAIRES	Travail en journée · Travail les week-ends et jours fériés
STATUT	Salarié secteur privé (CDI, CDD)
CLIENTÈLE	Clientèle d'entreprises
STRUCTURES	Entreprises et milieux professionnels · Organisme public

Intitulés rencontrés dans les offres

- Responsable de centre d'appels
- Superviseur / Superviseuse de centre d'appels

Métiers proches

- Responsable marketing
- Responsable de l'administration des ventes

Formations citées par France Travail

- Licence pro mention management et gestion des organisations

Poursuites possibles sous réserve d'admission : voir « Poursuivre ses études ».

Source : France Travail, MétierScope, fiche D1435 (candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1435), consultée le 23/10/2026 ; périodes des indicateurs : voir page 4. Sélection et rattachement aux métiers de la plaquette : Groupe IGF. Définition rédigée par le Groupe IGF d'après la fiche.

9 Assistant / Assistante e-commerce

Commerce en ligne et digital · fiche ROME D1438

Métiers de la plaquette : Assistante / assistant e-commerce

L'assistant e-commerce contribue stratégiquement à l'activité des plateformes en ligne en assurant la gestion et l'optimisation des ventes en ligne.

Missions principales

- Gère le catalogue de produits en ligne, en assurant la mise à jour des fiches produits et des stocks
- Optimise la visibilité des produits sur la plateforme e-commerce et sur les moteurs de recherche en augmentant le trafic du site
- Analyse les performances des ventes et propose des améliorations pour augmenter le chiffre d'affaires
- Collabore avec les équipes marketing pour développer des stratégies promotionnelles adaptées au web
- Assure le service client pour les commandes en ligne, retours et réclamations, ainsi que l'expérience utilisateur et faciliter la navigation de l'internaute
- Participe à la veille concurrentielle pour rester informé des dernières tendances du e-commerce

Compétences clés

- Administrer une vente e-commerce
- Optimiser le référencement naturel (SEO) des articles en ligne
- Suivre les livraisons, régler les réclamations liées au service après-vente, en liaison avec les services commercial, achats, production, technique, logistique
- Assurer la veille concurrentielle pour anticiper les évolutions du marché
- Gérer les retours et échanges de produits

Le marché de l'emploi en France

700
offres d'emploi sur 12 mois

350
personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois

1 802 à 2 418 € brut par mois : salaires proposés par 80 % des offres

Difficulté de recrutement : **très faible**

Embauches selon le type de contrat (3e trimestre 2025)



- CDI 15 %
- CDD de plus de 6 mois 17 %
- CDD de 1 à 6 mois 32 %
- CDD de moins d'1 mois 36 %

Accès au métier

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau bac à bac + 3 dans les domaines de la gestion administrative et commerciale ou du marketing numérique et opérationnel. Une formation spécialisée en webmarketing et e-commerce serait un atout.

Le BTS NDRC figure parmi les certifications que France Travail associe à ce métier.

Savoir-être professionnels

Faire preuve de rigueur et de précision

Avoir l'esprit d'équipe · Faire preuve de réactivité

Conditions d'exercice

CONDITIONS	Possibilité de télétravail · Station assise prolongée
HORAIRES	Travail les week-ends et jours fériés · Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité
STATUT	Salarié secteur privé (CDI, CDD) · Travailleur indépendant
CLIENTÈLE	Clientèle d'affaires
STRUCTURES	Entreprises et milieux professionnels

Métiers proches

- Conseiller / Conseillère clientèle à distance
- Assistant commercial / Assistante commerciale

Formations citées par France Travail

- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention e-commerce et marketing numérique
- Licence pro mention métiers du commerce international
- Licence pro mention métiers du marketing opérationnel
- Licence pro mention technico-commercial

Poursuites possibles sous réserve d'admission : voir « Poursuivre ses études ».

Source : France Travail, MétierScope, fiche D1438 (candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1438), consultée le 23/10/2026 ; périodes des indicateurs : voir page 4. Sélection et rattachement aux métiers de la plaquette : Groupe IGF.

10 Responsable e-commerce

Commerce en ligne et digital · fiche ROME E1113 · emploi de cadre

Métiers de la plaquette : Animatrice / animateur commercial e-commerce · Responsable e-commerce (avec expérience)

Le responsable e-commerce, ou e-commercial, développe les ventes d'une entreprise sur ses plateformes en ligne : offre, commandes, relation client et suivi de l'audience.

Missions principales

- Développe et gère un portefeuille client sur internet
- Optimise la visibilité des produits sur les plateformes de vente en ligne
- Analyse les comportements d'achat et adapte les stratégies de vente
- Collabore avec les équipes marketing pour créer des campagnes promotionnelles ciblées
- Assure le suivi des commandes et la satisfaction client
- Peut gérer les réclamations et retours de manière efficace

Compétences clés

- Administrer une vente e-commerce
- Analyser les comportements d'achat sur une plateforme en ligne
- Suivre une audience Web
- Surveiller les stocks virtuels pour ajuster les offres
- Gérer les réclamations en ligne avec réactivité et efficacité

Le marché de l'emploi en France

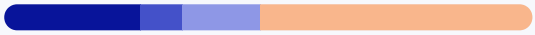
5 830
offres d'emploi sur 12 mois

3 130
personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois

1 802 à 3 941 € brut par mois : salaires proposés par 80 % des offres

Difficulté de recrutement : **très faible**

Embauches selon le type de contrat (3e trimestre 2025)



- CDI 26 %
- CDD de plus de 6 mois 8 %
- CDD de 1 à 6 mois 15 %
- CDD de moins d'1 mois 52 %

Accès au métier

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau bac + 2 à bac + 5.

Savoir-être professionnels

- Faire preuve d'autonomie
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Faire preuve de rigueur et de précision

Conditions d'exercice

CONDITIONS	Possibilité de télétravail · Travail en mode projet
HORAIRES	Travail en journée
STATUT	Salarié secteur privé (CDI, CDD)
CLIENTÈLE	Clientèle d'entreprises · Clientèle de particuliers

Intitulés rencontrés dans les offres

- Chargé / Chargée e-commerce
- E-commercial / E-commerciale
- Web commercial / Web commerciale
- Web vendeur / Web vendeuse

Métiers proches

- Concepteur / Conceptrice de contenus multimedia
- Community manager
- Média planneur / Média planneuse
- Directeur / Directrice marketing digital

Formations citées par France Travail

- Licence pro mention e-commerce et marketing numérique
- Licence pro mention métiers du commerce international
- Mastère spécialisé direction marketing et digital
- Mastère spécialisé management digital
- Mastère spécialisé marketing digital et data

Poursuites possibles sous réserve d'admission : voir « Poursuivre ses études ».

Source : France Travail, MétierScope, fiche E1113 (candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/E1113), consultée le 23/10/2026 ; périodes des indicateurs : voir page 4. Sélection et rattachement aux métiers de la plaquette : Groupe IGF. Définition rédigée par le Groupe IGF d'après la fiche.

11 Chargé / Chargée de merchandising

Commerce en ligne et digital · fiche ROME D1506

Métiers de la plaquette : E-marchandiseuse / e-marchandiseur

Le chargé de merchandising s'occupe de la mise en place des produits afin de les rendre visibles, attractifs et faciles à acheter.

Missions principales

- Optimise la disposition des produits pour accroître la visibilité et l'attractivité
- Collabore avec les équipes de vente et marketing pour planifier les campagnes et stratégies promotionnelles
- Met à jour régulièrement les plans de merchandising en fonction des tendances du marché et des retours clients
- Peut coordonner la conception et l'installation de vitrines ou d'espaces promotionnels spéciaux
- Assure la formation du personnel de vente sur les techniques de merchandising efficaces

Compétences clés

- Organiser, aménager un espace de vente
- Négocier l'emplacement d'un produit
- Vérifier la bonne disponibilité et la bonne disposition des produits en point de vente
- Superviser la mise en œuvre de campagnes promotionnelles
- Participer à la définition de la politique globale de marchandisage de l'entreprise

Le marché de l'emploi en France

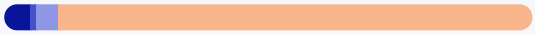
2 470
offres d'emploi sur 12 mois

2 270
personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois

1 802 à 2 123 € brut par mois : salaires proposés par 80 % des offres

Difficulté de recrutement : **très faible**

Embauches selon le type de contrat (3e trimestre 2025)



- CDI 5 %
- CDD de plus de 6 mois 1 %
- CDD de 1 à 6 mois 4 %
- CDD de moins d'1 mois 90 %

Accès au métier

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau bac + 2 à bac + 3 dans les domaines du commerce, du marketing ou de la distribution.

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de curiosité, d'ouverture d'esprit
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Avoir l'esprit d'équipe

Conditions d'exercice

CONDITIONS	Déplacements professionnels · En contact avec du public · Station debout prolongée · Travail en mode projet
HORAIRES	Travail en journée · Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité
STATUT	Intérim · Salarié secteur privé (CDI, CDD) · Travailleur indépendant
DÉPLACEMENTS	Zone nationale
STRUCTURES	Commerce de proximité · Entreprises et milieux professionnels · Hôtellerie / Restauration

Intitulés rencontrés dans les offres

- Agenceur / Agenceuse d'intérieur de magasin
- E-merchandiser
- Gondolier / Gondolière
- Marchandiseur / Marchandiseuse
- Marchandiseur visuel / Marchandiseuse visuel
- Merchandiser

Métiers proches

- Directeur / Directrice de magasin de grande distribution
- Responsable merchandising
- Chef / Cheffe de secteur magasin
- Chef / Cheffe de secteur distribution

Formations citées par France Travail

- Licence pro mention commerce et distribution
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Licence pro mention métiers du commerce international
- Master mention marketing, vente

Poursuites possibles sous réserve d'admission : voir « Poursuivre ses études ».

Source : France Travail, MétierScope, fiche D1506 (candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1506), consultée le 23/10/2026 ; périodes des indicateurs : voir page 4. Sélection et rattachement aux métiers de la plaquette : Groupe IGF.

12 Community manager

Commerce en ligne et digital · fiche ROME E1101

Métiers de la plaquette : Animatrice / animateur de communautés web (avec expérience)

L'animateur de communauté virtuelle dynamise et modère les échanges entre utilisateurs sur les plateformes numériques.

Missions principales

- Anime les échanges au sein des communautés en ligne pour favoriser une ambiance positive et constructive
- Crée et partage du contenu pertinent et attractif pour maintenir l'intérêt des membres de la communauté
- Surveille les tendances du web et adapte les activités de la communauté en conséquence pour rester à la pointe
- Gère les crises et les conflits au sein de la communauté pour maintenir un environnement sain et respectueux

Compétences clés

- Engager et interagir avec la communauté en ligne
- Modérer les commentaires sur les plateformes digitales
- Gérer les crises de communication en ligne
- Suivre une audience Web
- Surveiller la conformité des échanges dans un environnement virtuel

Le marché de l'emploi en France

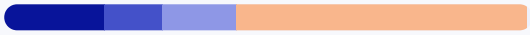
3 470
offres d'emploi sur 12 mois

10 140
personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois

1 802 à 2 500 € brut par mois : salaires proposés par 80 % des offres

Difficulté de recrutement : **très faible**

Embauches selon le type de contrat (3e trimestre 2025)



- CDI 19 %
- CDD de plus de 6 mois 11 %
- CDD de 1 à 6 mois 14 %
- CDD de moins d'1 mois 55 %

Accès au métier

Cet emploi est accessible avec une formation de niveau bac + 2 à bac + 5 en communication, notamment en communication digitale. Des certifications spécifiques en gestion de communauté peuvent également être pertinentes. Une bonne maîtrise des outils numériques et des plateformes de médias sociaux est essentielle.

Savoir-être professionnels

- Être force de proposition
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Faire preuve de réactivité

Conditions d'exercice

CONDITIONS	Possibilité de télétravail · Station assise prolongée
HORAIRES	Travail en horaires décalés · Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité
STATUT	Salarié secteur privé (CDI, CDD) · Travailleur indépendant
STRUCTURES	Entreprises de médias · Entreprises et milieux professionnels

Intitulés rencontrés dans les offres

- Animateur / Animatrice de communauté virtuelle
- Animateur / Animatrice de forum sur internet
- Animateur / Animatrice web
- Assistant / Assistante community manager

Métiers proches

- Responsable e-commerce
- Chargé / Chargée de communication
- Concepteur / Conceptrice de contenus multimedia
- Chargé / Chargée des relations publiques

Formations citées par France Travail

- Licence mention information-communication
- Licence pro mention communication et valorisation de la création artistique
- Licence pro mention métiers de la communication : chargé de communication
- Licence pro mention métiers de la communication : chef de projet communication
- Diplôme en communication digitale et e-business

Poursuites possibles sous réserve d'admission : voir « Poursuivre ses études ».

Source : France Travail, MétierScope, fiche E1101 (candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/E1101), consultée le 23/10/2026 ; périodes des indicateurs : voir page 4. Sélection et rattachement aux métiers de la plaquette : Groupe IGF.

13 Concepteur rédacteur / Conceptrice rédactrice

Commerce en ligne et digital · fiche ROME E1119

Métiers de la plaquette : Rédactrice / rédacteur web e-commerce (avec expérience)

Le concepteur rédacteur est chargé de créer et d'optimiser les contenus textuels des sites internet pour captiver l'attention des internautes, tout en respectant les règles du référencement naturel.

Missions principales

- Crée des contenus originaux et percutants pour des campagnes publicitaires
- Adapte le ton et le style des messages selon les plateformes et les publics cibles
- Travaille les textes pour en garantir la clarté, la grammaire et la pertinence
- Collabore étroitement avec les équipes de graphistes et de marketeurs pour aligner le texte et le design
- Effectue des recherches approfondies pour produire des contenus informatifs et attractifs
- Peut gérer des projets de contenu de bout en bout, de la conception à la publication

Compétences clés

- Rédiger un article, un contenu éditorial
- Optimiser le référencement naturel (SEO) des articles en ligne
- Développer des stratégies de contenu pour divers médias
- Assurer la cohérence de la communication sur différents canaux
- Élaborer une stratégie de marketing digital

Le marché de l'emploi en France

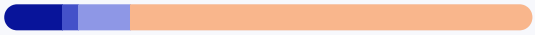
770
offres d'emploi sur 12 mois

2110
personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois

Salaire non publié par France Travail pour ce métier

Difficulté de recrutement : **très faible**

Embauches selon le type de contrat (3e trimestre 2025)



- CDI 11 %
- CDD de plus de 6 mois 3 %
- CDD de 1 à 6 mois 10 %
- CDD de moins d'1 mois 76 %

Accès au métier

Cet emploi est accessible avec une formation de niveau bac + 2 à bac + 5 en communication ou publicité. Les formations pertinentes incluent un BTS Communication, un DUT Information-Communication option publicité, une Licence en communication, une Licence professionnelle métiers de la publicité, ou un Master en communication.

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de créativité, d'inventivité
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Faire preuve de sens des responsabilités

Conditions d'exercice

CONDITIONS	Déplacements professionnels · Possibilité de télétravail · Station assise prolongée · Travail en mode projet
HORAIRES	Travail en horaires décalés · Travail en journée · Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité
STATUT	Salarié secteur privé (CDI, CDD) · Travailleur indépendant
STRUCTURES	Entreprises de médias · Entreprises et milieux professionnels · Organisme public

Intitulés rencontrés dans les offres

- Auteur écrivain / Autrice écrivaine multimédia
- Concepteur / Conceptrice en publicité
- Concepteur rédacteur / Conceptrice rédactrice communication

Métiers proches

- Social media manager - Responsable des médias sociaux
- Responsable e-commerce
- Brand content manager
- Concepteur / Conceptrice de contenus multimedia

Formations citées par France Travail

- Licence pro mention communication et valorisation de la création artistique
- Licence pro mention métiers de la communication : événementiel
- BUT spécialité information-communication parcours publicité
- Licence pro mention métiers de la communication : chef de projet communication
- Licence pro mention métiers de la communication : chargé de communication

Poursuites possibles sous réserve d'admission : voir « Poursuivre ses études ».

Source : France Travail, MétierScope, fiche E1119 (candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/E1119), consultée le 23/10/2026 ; périodes des indicateurs : voir page 4. Sélection et rattachement aux métiers de la plaquette : Groupe IGF.

14 Animateur / Animatrice de vente

Animation commerciale et management · fiche ROME D1501

Métiers de la plaquette : Animatrice / animateur des ventes · Animatrice / animateur de réseau

Un animateur de ventes est un professionnel chargé de dynamiser et de promouvoir les ventes d'un produit ou d'une gamme de produits.

Missions principales

- Organise et supervise les opérations promotionnelles en magasin
- Anime et forme les équipes aux techniques de vente et aux nouveaux produits
- Assure le suivi des objectifs de vente et propose des stratégies d'amélioration
- Maintient une bonne relation avec les clients et améliore l'expérience d'achat
- Analyse les performances des ventes et ajuste les actions marketing en conséquence

Compétences clés

- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Mettre en œuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Participer au déploiement du réseau de partenaires et au développement du chiffre d'affaires de l'entreprise
- Former les équipes de terrain aux spécificités des produits et actions marketing
- Élaborer des plans d'action pour atteindre les objectifs de vente

Le marché de l'emploi en France

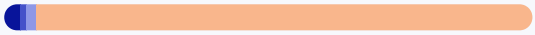
13 450
offres d'emploi sur 12 mois

6 200
personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois

1802 à 2200 € brut par mois : salaires proposés par 80 % des offres

Difficulté de recrutement : **très faible**

Embauches selon le type de contrat (3e trimestre 2025)



- CDI 3 %
- CDD de plus de 6 mois 1 %
- CDD de 1 à 6 mois 2 %
- CDD de moins d'1 mois 94 %

Accès au métier

Cet emploi est accessible à partir d'un bac + 2 dans le domaine commercial. Une première expérience terrain réussie en animation de vente ou animation commerciale est un atout, ainsi qu'une expérience dans l'encadrement et l'animation d'équipe commerciale.

Savoir-être professionnels

- Avoir l'esprit d'équipe
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Être force de proposition

Conditions d'exercice

CONDITIONS	Déplacements professionnels
HORAIRES	Travail en journée · Travail les week-ends et jours fériés · Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité
STATUT	Salarié secteur privé (CDI, CDD)
DÉPLACEMENTS	Zone départementale · Zone régionale

Intitulés rencontrés dans les offres

- Agent / Agente de promotion des ventes
- Animateur / Animatrice de réseau
- Animateur / Animatrice des ventes
- Animateur commercial / Animatrice commerciale
- Animateur-démonstrateur / Animatrice-démonstratrice

Métiers proches

- Responsable merchandising
- Chargé / Chargée de relation client
- Chef / Cheffe des ventes
- Commercial / Commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises

Formations citées par France Travail

France Travail ne cite pas de formation particulière pour ce métier : voir l'accès ci-dessus.

Poursuites possibles sous réserve d'admission : voir « Poursuivre ses études ».

Source : France Travail, MétierScope, fiche D1501 (candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1501), consultée le 23/10/2026 ; périodes des indicateurs : voir page 4. Sélection et rattachement aux métiers de la plaquette : Groupe IGF.

15 Chef / Cheffe de secteur distribution

Animation commerciale et management · fiche ROME D1517 · emploi de cadre

Métiers de la plaquette : Responsable de secteur (avec expérience) · Cheffe / chef de réseau (avec expérience) · Responsable de zone (avec expérience)

Un chef de secteur distribution est chargé de développer les ventes et la visibilité des produits d'une entreprise sur une zone géographique donnée, principalement en grande distribution.

Missions principales

- Supervise et coordonne les activités des différents départements du magasin
- Développe des stratégies pour atteindre les objectifs de vente et d'efficacité opérationnelle
- Optimise l'implantation des produits en rayon (merchandising, planogrammes)
- Négocie avec les chefs de rayon ou directeurs de magasin
- Assure la formation et le développement des équipes sous sa responsabilité

Compétences clés

- Organiser et planifier les tournées de visite sur son secteur
- Suivre la réalisation des objectifs des points de vente de son réseau
- Optimiser le merchandising selon les planogrammes et recommandations nationales
- Former et informer les équipes magasins sur les produits et nouveautés
- Mettre en œuvre des actions commerciales et promotionnelles

Le marché de l'emploi en France

5 510
offres d'emploi sur 12 mois

1620
personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois

Salaire non publié par France Travail pour ce métier

Difficulté de recrutement : **très faible**

Embauches selon le type de contrat (3e trimestre 2025)



- CDI 33 %
- CDD de plus de 6 mois 6 %
- CDD de 1 à 6 mois 18 %
- CDD de moins d'1 mois 43 %

Accès au métier

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau bac + 2 à bac + 5 en commerce, marketing ou management commercial.

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Faire preuve de réactivité

Conditions d'exercice

CONDITIONS	Déplacements professionnels · En contact avec du public
HORAIRES	Travail en horaires décalés · Travail en journée · Travail les week-ends et jours fériés
STATUT	Salarié secteur privé (CDI, CDD)
DÉPLACEMENTS	Zone départementale · Zone régionale
STRUCTURES	Commerce de proximité

Intitulés rencontrés dans les offres

- Chef / Cheffe de groupe en grande distribution
- Chef / Cheffe de secteur bazar
- Chef / Cheffe de secteur commerce
- Chef / Cheffe de secteur en hypermarché
- Chef / Cheffe de secteur non alimentaire

Métiers proches

- Directeur / Directrice de magasin de grande distribution
- Responsable en organisation en entreprise
- Animateur / Animatrice de réseau d'entreprises
- Responsable marketing

Formations citées par France Travail

France Travail ne cite pas de formation particulière pour ce métier : voir l'accès ci-dessus.

Poursuites possibles sous réserve d'admission : voir « Poursuivre ses études ».

Source : France Travail, MétierScope, fiche D1517 (candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1517), consultée le 23/10/2026 ; périodes des indicateurs : voir page 4. Sélection et rattachement aux métiers de la plaquette : Groupe IGF.

16 Chef / Cheffe des ventes

Animation commerciale et management · fiche ROME D1417 · emploi de cadre

Métiers de la plaquette : Responsable d'équipe commerciale (avec expérience)

Le chef des ventes encadre une équipe commerciale : il fixe et suit ses objectifs, l'anime, la forme et négocie les conditions commerciales.

Missions principales

- Dirige et anime une équipe de vente pour atteindre les objectifs commerciaux
- Développe des stratégies de vente pour optimiser les performances du secteur
- Assure la formation et le coaching des membres de son équipe pour améliorer leurs compétences
- Analyse les données de vente pour ajuster les tactiques et stratégies commerciales
- Collabore avec d'autres départements pour assurer la cohérence des objectifs de l'entreprise

Compétences clés

- Animer, coordonner une équipe
- Négocier des conditions commerciales
- Analyser les données de vente pour identifier les opportunités de croissance
- Évaluer les besoins en formation du personnel
- Participer à la définition de la politique globale de marchandisage de l'entreprise

Le marché de l'emploi en France

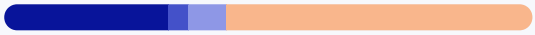
4 270
offres d'emploi sur 12 mois

1640
personnes ayant recherché ce métier sur 12 mois

1 971 à 4 583 € brut par mois : salaires proposés par 80 % des offres

Difficulté de recrutement : **faible**

Embauches selon le type de contrat (3e trimestre 2025)



- CDI 31 %
- CDD de plus de 6 mois 4 %
- CDD de 1 à 6 mois 7 %
- CDD de moins d'1 mois 58 %

Accès au métier

Les formations appréciées pour exercer cet emploi vont du bac + 3 au bac + 5 dans le domaine de la gestion administrative et commerciale des organisations, des techniques de commercialisation , du marketing ou de la vente. Bien qu'aucune certification ne soit obligatoire pour accéder à cet emploi, une expérience préalable d'au moins dix ans dans la gestion de points de vente est indispensable.

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Avoir l'esprit d'équipe

Conditions d'exercice

CONDITIONS	En contact avec du public · Possibilité de télétravail · Travail en mode projet
HORAIRES	Travail durant les vacances scolaires · Travail en horaires décalés · Travail en journée · Travail les week-ends et jours fériés
STATUT	Salarié secteur privé (CDI, CDD)
CLIENTÈLE	Clientèle d'entreprises · Clientèle de particuliers
DÉPLACEMENTS	Zone nationale

Intitulés rencontrés dans les offres

- Chef / Cheffe de secteur des ventes
- Chef / Cheffe des ventes de véhicules

Métiers proches

- Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises
- Planneur / Planneuse stratégique
- Responsable en organisation en entreprise
- Directeur commercial / Directrice commerciale

Formations citées par France Travail

- BUT spécialité gestion administrative et commerciale des organisations parcours management des fonctions support
- BUT spécialité gestion administrative et commerciale des organisations parcours management commercial et marketing omnicanal
- Licence pro mention métiers du marketing opérationnel

Poursuites possibles sous réserve d'admission : voir « Poursuivre ses études ».

Source : France Travail, MétierScope, fiche D1417 (candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1417), consultée le 23/10/2026 ; périodes des indicateurs : voir page 4. Sélection et rattachement aux métiers de la plaquette : Groupe IGF. Définition rédigée par le Groupe IGF d'après la fiche.

Évoluer dans son métier

L'expérience ouvre des fonctions plus larges : grands comptes, management d'équipe, responsabilité d'un secteur ou d'un canal de vente. Voici les principales progressions, d'après la plaquette et les fiches métiers de France Travail.

Vente et négociation

Attaché commercial, commercial terrain
dès l'obtention du diplôme
→ **Responsable grands comptes**
métier proche, France Travail
→ **Chef des ventes**
emploi de cadre, bac + 3 à bac + 5
→ **Directeur des ventes**
emploi de cadre, bac + 5

Relation client à distance

Conseiller client à distance
dès l'obtention du diplôme
→ **Superviseur, responsable de plateau**
avec de l'expérience
→ **Responsable de centre d'appels**
pilotage d'un site

Commerce en ligne et digital

Assistant e-commerce, e-marchandiseur
dès l'obtention du diplôme
→ **Community manager, rédacteur web**
avec de l'expérience
→ **Responsable e-commerce**
emploi de cadre

Animation commerciale et management

Animateur des ventes, animateur de réseau
dès l'obtention du diplôme
→ **Chef de secteur, responsable de zone**
avec de l'expérience · cadre
→ **Chef des ventes**
emploi de cadre

Parcours indicatifs : ils reprennent les métiers que la plaquette présente comme accessibles avec de l'expérience et les métiers proches signalés par France Travail. « Responsable grands comptes » (fiche D1444) est signalé comme métier proche de l'attaché commercial ; « Responsable de centre d'appels » est une appellation de la fiche D1435 ; « Directeur des ventes » correspond à la fiche D1406, qui mentionne un niveau bac + 5. Le rythme d'évolution dépend de l'entreprise et des résultats obtenus ; pour les emplois de cadre, les fiches France Travail citent des formations de niveau bac + 3 à bac + 5.

Valider son expérience : la VAE

La validation des acquis de l'expérience permet d'obtenir tout ou partie d'une certification inscrite au RNCP (diplôme, titre professionnel, certificat de qualification professionnelle) à partir de son expérience professionnelle, personnelle ou bénévole.

Démarche et accompagnement : **France VAE** (vae.gouv.fr).

Se former tout au long de sa carrière

Le **compte personnel de formation** (CPF), alimenté au fil de l'activité salariée, finance des formations certifiantes : consultation des droits et inscription sur moncompteformation.gouv.fr.

L'employeur peut aussi former ses salariés dans le cadre de son plan de développement des compétences.

Exercer à son compte

Plusieurs fiches France Travail mentionnent le statut de travailleur indépendant : attaché commercial, conseiller commercial auprès des particuliers, assistant e-commerce, merchandising, community manager, concepteur rédacteur.

Le commercial peut notamment exercer comme **agent commercial**, mandataire indépendant (code de commerce, art. L. 134-1). Formalités : guichet unique, formalites.entreprises.gouv.fr.

Vendre dans un secteur réglementé

Certains secteurs imposent des conditions d'exercice : l'intermédiation en **assurance** ou en **opérations de banque** suppose une immatriculation à l'ORIAS et une capacité professionnelle ; la **transaction immobilière** suppose une carte professionnelle ou une attestation délivrée par son titulaire.

Ces conditions s'ajoutent au diplôme : renseignez-vous auprès de l'employeur ou de l'organisme compétent.

Poursuivre ses études

Le BTS NDRC est un diplôme d'insertion professionnelle, mais il permet aussi de poursuivre ses études, en formation initiale ou en alternance. Voici les principales voies, leurs conditions d'accès et la reconnaissance des diplômes auxquels elles conduisent.

ⓘ Les poursuites d'études sont des possibilités, sous réserve de l'admission prononcée par l'établissement d'accueil.

Bac + 2
BTS NDRC · niveau 5 · 120 crédits ECTS

↳

Bac + 3
licence professionnelle, BUT, licence, bachelor · niveau 6 · 180 crédits ECTS

↳

Bac + 5
master, diplôme d'école conférant le grade de master · niveau 7 · 300 crédits ECTS

Les pistes de la plaquette 2026-2027 : Licences professionnelles (commerce, marketing, management), bachelors spécialisés (business, marketing digital, e-commerce), puis masters en marketing, management, commerce international ou communication digitale.

Licence professionnelle

Bac + 3 · Diplôme national · 1 an après un bac + 2

Choisie par de nombreux titulaires de BTS. Recrutement sur dossier, parfois complété d'un entretien, dans une mention en lien avec le BTS ou apportant une double compétence motivée par un projet professionnel. Elle peut se préparer en alternance.

Candidature directement auprès de chaque université, souvent sur l'application eCandidat, selon le calendrier qu'elle fixe.

Mentions en lien avec le BTS NDRC : commercialisation de produits et services ; management des activités commerciales ; technico-commercial ; e-commerce et marketing numérique ; métiers du marketing opérationnel ; commerce et distribution ; métiers du commerce international ; assurance, banque, finance : chargé de clientèle.

Bachelor universitaire de technologie (BUT)

Bac + 3 · Diplôme national · IUT

Le BUT se prépare en trois ans en IUT. Un titulaire de BTS peut y être admis en cours de cursus, dans une spécialité et un parcours compatibles, sur dossier et selon les places disponibles.

Exemples : BUT Techniques de commercialisation, parcours « Business développement et management de la relation client », « Marketing digital, e-business et entrepreneuriat » ou « Marketing et management du point de vente » ; BUT Gestion administrative et commerciale des organisations, parcours « Management commercial et marketing omnicanal ».

Licence générale

Bac + 3 · Diplôme national · Université

Une université peut admettre un titulaire de BTS en cours de licence au vu de ses études antérieures (validation des études, art. L. 613-5 du code de l'éducation), selon la mention et ses capacités d'accueil.

Selon l'ONISEP, le BTS ne prépare pas spécifiquement à une poursuite vers le master : un projet solide et un bon dossier sont déterminants.

Mentions en lien : économie et gestion ; gestion ; administration économique et sociale (AES).

Poursuivre en alternance

Apprentissage · Contrat de professionnalisation

La plupart de ces formations peuvent se suivre en alternance : l'étudiant est salarié, rémunéré, et sa formation est prise en charge.

Le contrat d'apprentissage est ouvert de 16 à 29 ans révolus. Cette limite est portée à 35 ans dans certains cas, notamment lorsqu'un nouveau contrat, conclu au plus un an après le précédent, prépare un diplôme de niveau supérieur ; elle ne s'applique pas, par exemple, aux travailleurs handicapés. Le contrat de professionnalisation est ouvert notamment aux jeunes de 16 à 25 ans et aux demandeurs d'emploi de 26 ans et plus.

Bachelors

Bac + 3 ou bac + 4 · Diplôme d'école

Formations d'école en trois ou quatre ans après le bac ; certaines admettent des titulaires de BTS en cours de cursus, sur dossier ou concours. À ne pas confondre avec le BUT, diplôme national.

Leur reconnaissance varie : visa du ministère, inscription au RNCP au niveau 6 ou grade de licence, qui permet notamment de poursuivre en master. Vérifiez-la avant de vous engager, ainsi que le coût de la formation.

Pistes de la plaquette : business, marketing digital, e-commerce.

Écoles de commerce et de management

Admissions parallèles · Concours

Les écoles ouvrent des concours aux titulaires d'un bac + 2 pour intégrer leur programme en cours de cursus, par exemple via les banques d'épreuves Passerelle ou Ecricome Tremplin ; le nombre de places varie d'une école à l'autre.

Une classe préparatoire ATS économie-gestion, en un an après le BTS, peut augmenter les chances d'admission. Vérifiez la reconnaissance du diplôme visé (visa, grade de master) et son coût.

Titres inscrits au RNCP de niveau 6

Bac + 3 · Titre certifié

Des organismes et des écoles préparent, souvent en alternance, des titres inscrits au RNCP au niveau 6, par exemple dans le développement commercial ou le marketing digital. Ils attestent d'une qualification professionnelle reconnue par l'État.

Un titre de niveau 6 ne confère pas, à lui seul, le grade de licence : l'admission en master reste à l'appréciation de l'université. Vérifiez la fiche RNCP du titre (niveau, certificateur, date d'échéance).

Master

Bac + 5 · Diplôme national · Sélectif

Le master n'est pas accessible directement après un BTS : il est ouvert après un diplôme de niveau licence (licence, licence professionnelle, BUT, bachelor conférant le grade de licence).

La candidature en 1re année se fait sur la plateforme nationale **Mon Master** (monmaster.gouv.fr), en début d'année civile, selon un calendrier publié chaque année ; l'admission est sélective.

Exemples de mentions : marketing, vente ; management et commerce international ; et, selon la plaquette, masters en management ou en communication digitale.

Étudier à l'étranger

120 crédits ECTS

Les crédits européens du BTS facilitent la lecture de votre parcours par un établissement étranger, qui reste seul juge de l'admission et du niveau d'entrée.

Au cours d'une poursuite d'études en France, un semestre ou un stage à l'étranger est souvent possible, notamment avec le programme Erasmus+, selon les accords de l'établissement.

Concours de la fonction publique

Catégorie B · puis catégorie A

Les concours externes de catégorie B sont ouverts aux titulaires du baccalauréat ou, pour certains, d'un diplôme de niveau bac + 2 comme le BTS ; ceux de catégorie A exigent le plus souvent une licence.

Chaque concours fixe ses propres conditions : consultez son avis d'ouverture.

Préparer sa candidature

Automne de la 2e année

Préciser son projet ; consulter les formations, les journées portes ouvertes et les salons.

Hiver

Candidatures en licence professionnelle et en BUT ; inscriptions aux concours des écoles ; recherche d'une entreprise d'accueil pour une poursuite en alternance.

Printemps

Entretiens et épreuves d'admission ; signature du contrat d'alternance dès l'accord de l'entreprise.

Juillet

Résultats du BTS ; confirmation de l'inscription dans la formation retenue.

Repères indicatifs : chaque établissement fixe son propre calendrier.

Réussir son insertion

Quelques repères pour préparer la fin de votre formation, que vous cherchiez un emploi ou une poursuite d'études.

1 Anticipez la fin de votre contrat

Votre contrat d'alternance prend fin à la date prévue. Parlez tôt avec votre employeur d'une embauche ou d'une poursuite d'études en alternance dans l'entreprise.

2 Valorisez vos deux années en entreprise

Décrivez vos missions, vos résultats chiffrés (portefeuille, chiffre d'affaires, taux de transformation) et vos outils (CRM, réseaux sociaux, site marchand).

3 Faites vivre votre réseau

Tuteurs, clients, partenaires, anciens étudiants, réseaux professionnels en ligne, salons : beaucoup d'emplois commerciaux se pourvoient par recommandation.

4 Ciblez les entreprises qui recrutent

La Bonne Boîte (labonneboite.francetravail.fr) repère les entreprises susceptibles d'embaucher près de chez vous, même sans offre publiée.

5 Faites-vous accompagner

Inscrivez-vous à France Travail si vous cherchez un emploi ; jusqu'à 25 ans, une mission locale peut aussi vous accompagner. Le site 1jeune1solution.gouv.fr rassemble offres et aides.

S'informer et se faire accompagner

ONISEP (onisep.fr) : formations et métiers ; « Que faire après un BTS et un BTSA ? ».

France Travail – MétierScope (candidat.francetravail.fr/metierscope) : fiches métiers et marché du travail, par département.

France compétences (francecompetences.fr) : reconnaissance d'une certification (fiche RNCP).

Mon Master (monmaster.gouv.fr) : candidatures en 1re année de master.

Nos résultats : taux de réussite, de poursuite d'études et d'insertion, sur groupeigf.com et InserJeunes (inserjeunes.education.gouv.fr).

Groupe IGF : le secrétariat général vous renseigne sur nos formations · 01 48 05 76 69 · secretariat@groupeigf.com

Sources : fiche RNCP38368, France compétences ; France Travail, MétierScope (répertoire ROME 4.0), consulté le 23/10/2026 (fiches D1410, D1403, D1402, D1407, D1415, M1707, D1408, D1435, D1438, E1113, D1506, E1101, E1119, D1501, D1517, D1417) ; plaquette de formation 2026-2027 du Groupe IGF ; ONISEP, « Que faire après un BTS et un BTSA ? » (19/10/2026) et « Les bachelors » (28/02/2025) ; ministère de l'Enseignement supérieur, « Brevet de technicien supérieur (BTS) » (26/03/2025) ; code de l'éducation, art. L. 613-5 ; code de commerce, art. L. 134-1 ; service-public.gouv.fr, « Contrat d'apprentissage » (vérifié le 08/09/2026) ; fonction-publique.gouv.fr, « Les conditions propres aux concours externes » (24/02/2023) ; monmaster.gouv.fr ; vae.gouv.fr ; moncompteformation.gouv.fr ; labonneboite.francetravail.fr. Consultations du 23/10/2026.

Organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : actions de formation ; actions de formation par apprentissage.

GROUPE IGF – Informatique et Gestion France, SAS au capital de 39 636 € · SIRET 330 084 781 00054 · UAI 0755886Z · 10, rue de la Véga, 75012 Paris · 01 48 05 76 69 · www.groupeigf.com
Débouchés et poursuites d'études – BTS NDRC 2026-2027 (IGF-Q-C1-13) – mise à jour du 23/10/2026. Remplace le guide « Que faire après l'obtention de mon BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clientèle ? » (mise à jour du 24/11/2025).