



## FORMATION ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E)

Gérer la relation client, structurer l'activité  
et contribuer directement  
à la performance commerciale



# LE GROUPE



XEFI est un acteur IT en forte croissance, reconnu pour son expertise, sa proximité et sa culture du résultat.

Le groupe équipe, maintient et sécurise le parc informatique de milliers d'entreprises à travers l'Europe. Former des professionnels dans des environnements réels, a toujours été une conviction fondatrice du groupe.

C'est de cette exigence qu'est née la XEFI Academy : une école pensée pour l'action, intégrée au cœur de l'entreprise.

Ici, la formation est un tremplin structuré vers une carrière durable.



## LE MÉTIER

### D'ASSISTANT COMMERCIAL

Chez XEFI, l'assistant commercial occupe un rôle clé. C'est un pivot opérationnel, au cœur de la relation client et de la performance de l'agence, en lien direct avec les équipes commerciales et techniques.

En binôme avec le commercial terrain, il ou elle structure, accélère et sécurise le cycle de vente (suivi des portefeuilles clients, devis, facturation, coordination interne, qualité des échanges).

Le poste va au-delà du suivi : l'assistant commercial pose les bonnes questions, fait émerger les besoins et contribue directement à la décision du client. Ce métier exige rigueur, sens des responsabilités et réactivité. C'est un poste de contribution directe à la performance collective.

## LES MODALITÉS

### DE LA FORMATION

#### ➤ AVANT

##### Admission sélective

Aucun prérequis de diplôme n'est imposé

Appétence pour le relationnel, motivation, et volonté de se dépasser dans un environnement exigeant.

#### ➤ PENDANT

##### Immersion totale

3 x 3 jours de formations par mois pendant 3 mois

CDI assistant commercial

Encadrement par des professionnels du terrain

📍 Campus de Lyon

#### ➤ APRÈS

##### Une trajectoire claire

Obtention du diplôme

CDI confirmé au sein du groupe XEFI

Poste : Assistant(e) commercial(e)

# OBJECTIFS & COMPÉTENCES

---

➤ À l'issue de la formation, vous avez acquis des compétences solides et concrètes en organisation commerciale, relation client et gestion opérationnelle.

Vous apprenez à maîtriser les outils, à comprendre les enjeux du métier et à gérer des situations réelles avec méthode et assurance.

Cette formation permet de gagner rapidement en autonomie, en efficacité et en crédibilité, avec des compétences directement valorisables dans tout environnement commercial structuré.

## FIABILISER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

Créer des devis justes, complets, envoyés rapidement

Maintenir un CRM propre, à jour, sans erreur

Structurer des dossiers clients exploitables à tout moment

Garantir qu'aucune information clé ne manque au commercial

## FAIRE AVANCER LES VENTES

Suivre les devis et relancer les dossiers en attente

Identifier les blocages et alerter rapidement

Prioriser les actions qui ont un impact business direct

Gagner du temps aux commerciaux par une gestion proactive

## GÉRER LA RELATION CLIENT

Répondre rapidement aux clients (mail / téléphone)

Comprendre la demande et apporter une réponse claire

Assurer le suivi des demandes jusqu'à leur traitement

Transmettre les informations aux bons interlocuteurs

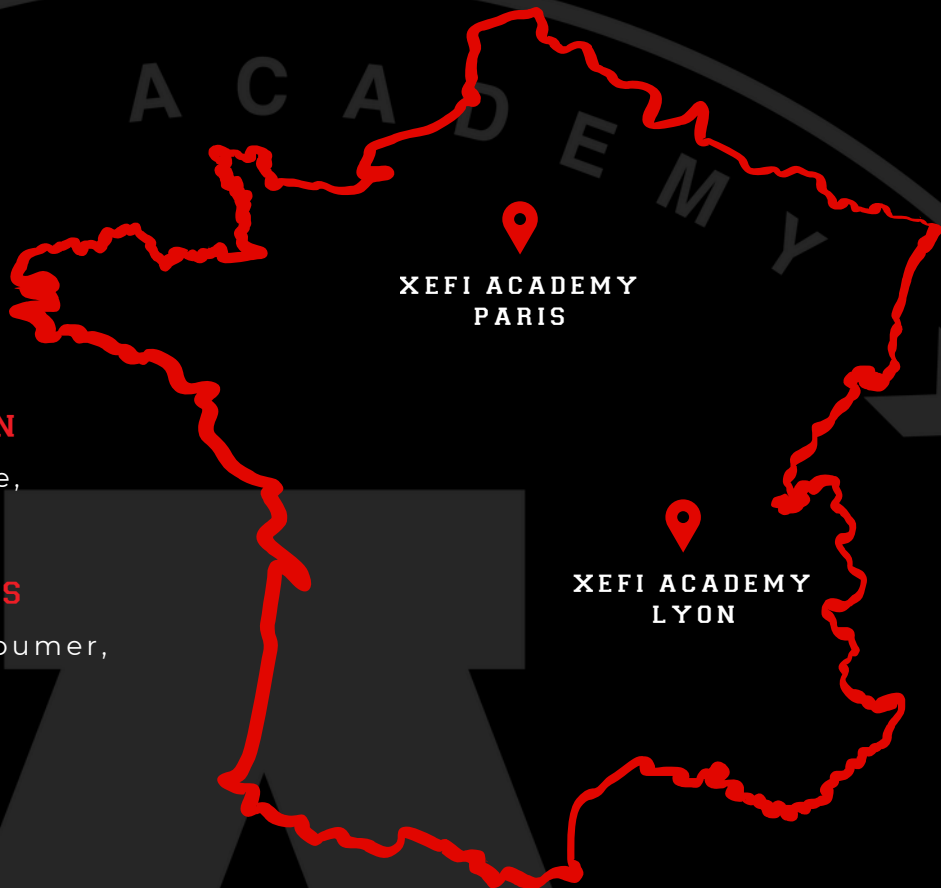
## CONTRIBUER AU BUSINESS

Qualifier des fichiers et préparer la prospection

Prendre des rendez-vous utiles pour les commerciaux

Relancer prospects et anciens clients

Détecter des opportunités dans les échanges



XEFI ACADEMY  
PARIS

**XEFI ACADEMY LYON**

2507 avenue de l'Europe,  
69140 Rillieux-la-Pape

**XEFI ACADEMY PARIS**

25 Quai du Président Paul Doumer,  
92400 Courbevoie

XEFI ACADEMY  
LYON

**75%**

d'alternants ont  
signé un CDI  
chez XEFI

**97%**

taux de réussite  
aux examens

**423**

alternants formés  
à la XEFI Academy  
depuis 2020

**7**

classes  
ouvertes

## CONTACTS XEFI ACADEMY

DIRECTRICE DE  
LA XEFI ACADEMY



**Amandine PERBET**

✉ a.perbet@xefi.fr  
☎ 04.72.01.04.21

RÉFÉRENTES DE LA FORMATION



**Alysson VICAT**

✉ a.vicat@xefi.fr  
☎ 04.74.09.40.35



**Florine BALIVET**

✉ f.balivet@xefi.fr  
☎ 03.85.32.05.00

