

icn
CREATIVE
business
school

Specialization

Distribution, E-commerce et management des
grands comptes

Michel MAKIELA
ICN Business School

Michel.makiela@icn-artem.com



Objectifs route DEC

Former des cadres de haut-niveau pour fonctions :

- Marketing
- Commerciale (Management Réseaux Distribution & Grands comptes)
- Achats & management relations fournisseurs
- Partenariats & Business Development

Management stratégique des canaux de distribution :

- Produits
- Services
- Systèmes
- Solutions

Management des canaux de distribution

- Vente directe
 - Force de Vente
 - Réseaux de magasins en propre
 - Site e-commerce

- Vente indirecte via :
 - Réseaux de distribution indépendants (points de vente ou site en ligne)
 - Partenaires (importateurs, intégrateurs ..)

Modules de spécialisation

PGE2

Environnement distribution :

- Analyse Panels (consommateurs & distributeurs)
- Juridique

Marketing d'enseigne et de point de vente

- Panorama réseaux grande distribution
- Management d'un rayon & gestion d'un point de vente
- Challenge Auchan

Category Management & Management PGC

- Gestion assortiment produits, promotions & merchandising
- Opérations partenariales fournisseurs/distributeurs

Atelier ARTEM en complément :

- Projets innovants dans enseigne grande distribution avec Cora

Modules de spécialisation

PGE3

E-commerce & Marketing Distribution Omnicanal

Stratégie & Management des Achats

- Processus de consultation fournisseurs
- Sourcing à l'international
- Processus de référencement en centrale d'achats

Marketing B2B & Management des grands comptes

Négociation commerciale & Business Development

- Développement international
- Business Model innovation
- Transformation digitale

Acteurs cibles - Grande distribution

Marques – Industriels produits de grande consommation

- Alimentaire : Savancia, Danone, Nestlé, Mars, Ferrero, Johnson & Johnson, L'Oreal, Unilever, Henkel, General Mills....
- Non-alimentaire : Nike, ...

Enseignes grande distribution

- GSA : Auchan, Carrefour, Cora, Lidl, Leclerc....
- GSS : Décathlon, IKEA, Darty, Leroy Merlin, H&M....

Sites de commerce en ligne

Prestataires de services spécialisés

- Trade marketing : Catalina, Mediaperformance, High Co, DMF....
- Paiement électronique

Autres secteurs cibles

Transports & mobilité

- Constructeurs & concessionnaires automobiles
- Prestataires de services : Loueurs, Flotte autopartage, plateforme d'intermédiation ...

IT & Transformation digitale

- Conseil
- Editeurs de logiciel
- Hardware
- Services : ingénierie, intégration, cloud, ...

Biens d'équipements

- Schneider Electric, Legrand, Safran ...

Métiers/Fonctions

Industriels fournisseurs de la grande distribution :

- Responsable de secteur
- Category manager
- Chef de produit

Enseignes de la grande distribution ou de la vente en ligne :

- Chef de rayon - > Directeur de magasin(s)
- Category manager -> Direction marketing
- Chef de produit MDD
- Acheteur
- Responsable e-commerce

Industrie/Services & B2B

- Ingénieur commercial / Business Developer
- Consultant/Chef de projet
- Responsable grand compte
- Responsable de marché
- Responsable de réseaux vente export
- Directeur de filiale commerciale

Stages année expériences

Assistant category manager
Assistant chef de produit
Chef de secteur
Acheteur

Quelques anciens

Cf extrait liste
Parcours sur LinkedIn

« Mon expérience dans la route DEC m'a permis de maîtriser ma connaissance :

- des clients (particuliers & entreprises)
- des différents canaux de commercialisation »

Nom de la route :

- 1 – Distribution, e-commerce & management des grands comptes
- 2 – Management des canaux de distribution

Personnes intéressées ?

Questions ?

Contact
Michel MAKIELA
[Michel.makiela@icn-
artem.com](mailto:Michel.makiela@icn-
artem.com)



Merci pour votre attention

icn-artem.com

