“DES ÉCOLES PROCHES DE VOUS POUR ALLER LOIN”

GUIDE DES MÉTIERS

www.bachelor-egc.fr

BACHELOR eGC
ECOLES DE GESTION ET DE COMMERCE

SOMMAIRE

p.3 Bachelor EGC, un déclic pour une carrière

p.4 → LES GRANDES FONCTIONS ET LES MÉTIERS

p.4 Commerce - vente
p.8 Administration - gestion
p.11 Achat - logistique - distribution
p.15 Banque - assurances
p.17 Marketing
p.20 International
p.23 Direction

p.25 → LA PAROLE EST AUX ENTREPRISES

p.27 → ENQUÊTE 2011 SUR LES 5 DERNIÈRES PROMOTIONS

3 diplômés sur 4 ont trouvé leur premier emploi en moins de 6 mois (promotion 2011)

La formation initiale et le diplôme forment l'une des clés d'entrée dans les entreprises.

Mais ce n'est plus la seule ! Aujourd'hui c'est bien la personnalité et la volonté de réussir qui font la différence.

C'est par votre savoir-être, au-delà du savoir et du savoir-faire que vous évoluerez dans votre parcours professionnel.

Vous le savez, la vente et les succès commerciaux concourent activement au développement de l'entreprise.

N'hésitez pas à rejoindre les forces commerciales ! Vous mesurerez ainsi rapidement votre talent et votre véritable valeur professionnelle sur le marché !

Et très rapidement, vous pourrez être fiers de votre métier et de vos résultats.

Vous avez envie de créer votre entreprise ?

Les témoignages prouvent que de belles réussites n'attendent pas le nombre des années. Vous y croyez, alors pourquoi pas !

Osez ! Prenez des risques ! Soyez combatifs !

Vous pouvez avoir confiance en votre projet à partir des conseils et des méthodologies enseignées dans votre EGC !

Construisez votre projet en toute confiance ! Les conseils donnés et les méthodologies enseignées dans votre EGC vous conduiront vers la réussite, avec, à la clef, la perspective de beaux succès...

"Where there is a will, there is a way !"

Bruno BOUNIOL, Président national du réseau EGC
Vice-président de la CCI de Versailles, Val d'Oise, Yvelines

BACHELOR EGC, UN DÉCLIC POUR UNE CARRIÈRE

Le Label Bachelor des CCI garantit l'employabilité des diplômés. Les EGC proposent en effet à leurs étudiants un large éventail d'enseignements et d'options, qui préparent à des métiers spécifiques et leur permettent d'acquérir les compétences de vrais professionnels.

Le suivi individuel au cours de la scolarité permet d'orienter les étudiants vers les options et les stages qui correspondent le plus précisément à leur projet personnel et professionnel ; ils acquièrent les savoirs et les expériences nécessaires au métier qu'ils ont choisi. Ils disposent ainsi d'une grande liberté de choix, tout en étant directement opérationnels à la sortie de l'école.

Leur évolution de carrière témoigne de leur faculté d'adaptation et des opportunités qui leur sont offertes. Bien entendu, certains métiers ne sont pas accessibles immédiatement après l'obtention du diplôme : avant d'être responsable des ventes, il faut être commercial...

Ce Guide des Métiers s'adresse aux étudiants qui veulent se renseigner sur les débouchés professionnels des EGC. Très concret, il leur permet de mieux connaître les métiers qu'ils peuvent exercer et de préciser leur projet professionnel.

L'organisation du Guide des Métiers, autour des différentes fonctions qu'occupent les diplômés EGC dans l'entreprise, facilitera leurs recherches.

Le réseau Bachelor EGC :

- Plus de 3 000 étudiants formés chaque année
- 950 diplômés par an
- Un réseau de 17 000 diplômés
- 32 campus

COMMERCE-VENTE

La fonction commerciale est au cœur de l'entreprise, c'est elle qui lui permet de gagner des marchés et de se développer.

Les métiers de la vente présentent de réelles opportunités de carrière pour celles et ceux qui, forts de bons résultats, savent profiter des occasions qui leur sont offertes. La plupart des métiers exigent un passage sur le terrain en tant que commercial.
On trouve les diplômés EGC dans tous les secteurs d'activité, aussi bien dans les services que dans l'industrie.

"Suite à mon stage dans le groupe Mccormick, j'ai obtenu un poste « chargé de promotion des ventes » des marques Ducros et Vahiné pour la grande distribution du secteur de Dijon.
Je veille au respect des plans marketing-produit dans les différents points de ventes, effectue les prises de commandes et assure la qualité des relations commerciales en développant les ventes de mes marques en magasins.
Ce travail motivant nécessite de réelles compétences commerciales développées au cours de ma formation à l'EGC !"

Pierre-Rémi MESNARD, diplômé EGC Drôme-Ardèche
Chargé de Promotion des Ventes, Mccormick

✖ Attaché commercial

Trait d'union entre l'entreprise et ses clients, ses missions sont l'étude du marché, la prospection de la clientèle, la présentation des produits ou des services, la négociation commerciale, la fidélisation des clients et la remontée d'informations du terrain vers l'entreprise. S'il a des compétences techniques complémentaires, il exerce le métier d'ingénieur commercial. Le métier d'attaché commercial est une étape obligée pour accéder aux fonctions de management.

Généralement sous la responsabilité d'un chef des ventes, le commercial doit gérer l'organisation de son travail : emploi du temps, déplacements. Il est évalué sur des objectifs de chiffre d'affaires, de volume, de marge. Le commercial doit être rapidement opérationnel, et donc faire preuve d'initiative, d'autonomie, de curiosité et de sens de l'organisation. Il lui faut résister au stress, être rigoureux, et bien sûr honnête pour garder la confiance de sa clientèle.

"J'ai fait des stages à l'étranger et j'ai préparé mon projet professionnel dans de bonnes conditions...
J'ai appris le professionnalisme et la rigueur.
Aujourd'hui je suis « Chef de publicité » chez Publicis à Paris. En clair je suis commercial ! Je m'occupe des relations entre l'agence et mon client, de la réalisation des campagnes de publicité (tv, presse, radio, affichage...). Un métier vraiment passionnant !"

Philippe ANGLES, diplômé EGC Rodez,
Attaché Commercial, Publicis

"Je travaille chez ADIA suite au stage de fin d'études que j'ai réalisé dans l'entreprise. Un CDI m'a été proposé pour un poste d'attaché commercial.
La polyvalence acquise durant ma formation à l'EGC m'a permis d'être rapidement opérationnel et autonome."

Nicolas PIHET, diplômé EGC Charleville-Mézières,
Attaché Commercial, Adia

✖ Responsable commercial

Le responsable commercial a pour mission d'accroître le chiffre d'affaires de la société en optimisant la qualité des services et des produits vendus. Il élabore et met en œuvre la politique commerciale, grâce à l'analyse des informations recueillies sur le terrain ou auprès du service marketing.

Souvent, le responsable commercial négocie les gros contrats. Dans les PME, il est chargé d'animer le réseau commercial et recrute les vendeurs. Si l'entreprise exporte, il doit maîtriser la réglementation et les pratiques commerciales des pays clients, et pratiquer couramment l'anglais, voire d'autres langues.

"Responsable des partenaires chez 3COM France après cinq années d'expérience dans les réseaux informatiques, je suis l'interface entre les commerciaux Grands Comptes et les partenaires en charge de la commercialisation des produits de la marque. Constamment en contact avec les intégrateurs réseaux je qualifie leurs projets et négocie les conditions commerciales, je participe à la mise en place d'opérations marketing et des séminaires."

Mickaël PONTOIZEAU, diplômé EGC Vendée,
Responsable Commercial, 3COM France

✖ Responsable des ventes

Le responsable des ventes met en œuvre la politique commerciale de l'entreprise : il définit les objectifs de vente de son secteur (pays ou région), anime et contrôle les équipes de terrain, et participe lui-même à la vente.

La motivation des vendeurs est sa tâche essentielle. Il sait donc se rendre disponible pour les informer, expliquer les règles du jeu et les accompagner dans leurs négociations. Responsable de la qualité de la force de vente, le chef des ventes procède aux recrutements, décide des mutations et des promotions. Il peut stimuler son équipe en attribuant des primes ou en organisant des concours de vente.

"Après une expérience « chef de publicité junior », je suis conseillère en formation professionnelle, responsable grand compte pour la société MVA Formation !
J'élabore des projets de formation innovants, j'assure la prospection et le suivi commercial, je fidélise nos clients par des contacts réguliers avec les dirigeants d'entreprises. Largement développé à l'EGC, le travail en équipe avec les formateurs et les dirigeants d'entreprises est essentiel pour réussir mes missions."

Anne-Sophie BARIL, diplômée EGC Angoulême,
Responsable Ventes, MVA Formation

ADMINISTRATION
GESTION

L'administration de l'entreprise, c'est la mise en place de procédures qui permettent d'optimiser la gestion des différents services : gestion administrative et comptable, des achats, des ventes, des stocks.

Les diplômés EGC qui souhaitent occuper cette fonction complètent leur formation par des diplômes spécialisés.

"Jeune diplômée, j'ai immédiatement trouvé un emploi qui me convenait. A la fin de mon stage chez MANPOWER, la direction régionale m'a proposé un poste d'assistante ressources humaines que j'ai accepté. L'EGC m'a apporté une formation généraliste qui m'a permis, grâce aux enseignements sur les pratiques commerciales et les ressources humaines, de m'adapter rapidement et d'être totalement opérationnelle."

Marion TAVERNIER, diplômée EGC Avignon Méditerranée,
Assistante RH, Manpower

✖ Responsable comptable

Il est chargé de tenir la comptabilité de l'entreprise au jour le jour en respectant les procédures fixées par la direction financière. Il lui appartient aussi de mettre au point des outils de gestion (tableaux de bord, tableaux prévisionnels). Ce poste nécessite donc une connaissance approfondie de la comptabilité générale et analytique, et la maîtrise d'outils informatiques adaptés. La pratique de l'anglais et celle de la comptabilité anglo-saxonne sont indispensables pour postuler auprès de filiales de sociétés étrangères. Une première expérience en cabinet comptable est souvent un plus.

✖ Attaché de direction ou assistant de gestion

Ce métier s'exerce en étroite collaboration avec un responsable de haut niveau. L'attaché de direction est le lien entre le dirigeant et ses collaborateurs. Il analyse les informations en provenance des services et en effectue la synthèse. On peut lui demander de prendre en charge des missions particulières : gestion du budget, animation d'une équipe de collaborateurs, etc. C'est une activité qui nécessite la capacité de gérer simultanément les affaires en cours et de nombreuses demandes, internes ou externes.

✖ Administration des ressources humaines

"Après un emploi dans le marketing-vente à Londres pour un magazine pétrolier, je travaille à Genève dans les RH en tant que Chargé de recrutement pour des multinationales. Mes clients sont Covance, Eli Lilly, Givaudan, Firmenich, Merck Serono, Polo Ralph Lauren, Procter & Gamble. Je découvre ce nouveau métier avec plaisir chaque jour ! Pour ceux qui se posent des questions : «Que faire après l'EGC ? Quels débouchés ?», la qualité des cours reçus font que nous devenons polyvalents et opérationnels, adaptables à différents types d'environnements et d'activités ; c'est aujourd'hui, dans le monde du travail, une plus-value énorme."

Thomas DEBBURGRAEVE, diplômé EGC Bayonne
Consultant en recrutement en Suisse

✖ Contrôleur de gestion

Son objectif est de fournir à la direction générale les éléments chiffrés à partir desquels seront définies les orientations stratégiques. Toutefois, selon la taille de l'entreprise, le poste peut recouvrir des réalités différentes.

Le contrôleur de gestion doit avoir de solides connaissances en comptabilité, française et anglo-saxonne (le DECF ou le DESCF sont conseillés), une bonne maîtrise de l'informatique, et, dans les groupes internationaux, pratiquer l'anglais.
Destiné à rencontrer de nombreux interlocuteurs, il doit être diplomate.

"Après l'EGC, j'ai obtenu un diplôme de MSTCF puis le DESCF. Après une expérience d'audit dans un grand cabinet anglo-saxon, j'ai intégré les équipes de contrôle de gestion d'un laboratoire pharmaceutique où je suis aujourd'hui directrice du contrôle de gestion et de la planification stratégique. Je supervise une équipe d'une dizaine de personnes. Mes activités sont très variées, passant de la consolidation du reporting des différentes entités du groupe au suivi des plans d'actions stratégiques ou la direction de projets de développement. Ma société vise aujourd'hui à développer la croissance externe. Je participe donc aux différents projets d'acquisition pour définir les business plan, les valorisations et les plans de marche d'intégration."

Marie-Pierre VINCENT, diplômée EGC Chalon/Saône,
Directeur Contrôle de Gestion

ACHAT-LOGISTIQUE DISTRIBUTION

Aussi importante dans la distribution (commerce de gros ou de détail) que dans l'industrie, la fonction achat-logistique-distribution consiste à bien acheter pour bien vendre : choisir les fournisseurs en France ou à l'étranger, superviser l'acheminement des marchandises, gérer les stocks et suivre l'évolution des ventes pour réapprovisionner.

"Titulaire d'un bac S, j'ai intégré l'EGC Vesoul où j'ai vivement apprécié l'intérêt des cours dispensés. Tout d'abord responsable produits frais en supermarché, je suis aujourd'hui directeur de grande surface et désireux de créer ma propre entreprise. L'EGC m'aura permis de révéler ma véritable passion et le cours de management ne m'a jamais autant servi qu'aujourd'hui. Il m'arrive désormais d'intervenir ponctuellement en merchandising à l'EGC."

Franck CHARPENTIER, diplômé EGC Vesoul,
Directeur de grande surface

✖ Manager de rayon

Le manager de rayon est responsable du chiffre d'affaires réalisé sur sa surface de vente : il est chargé d'atteindre les objectifs annuels fixés par la direction. Gestionnaire, il s'occupe des achats de marchandises et des stocks, négocie avec les fournisseurs afin d'obtenir les meilleurs prix. Il établit les prix de vente en tenant compte de la politique générale de l'entreprise et des impératifs de marge.
Le manager de rayon est une femme ou un homme de terrain, dynamique et ouvert(e), capable de motiver une équipe de 3 à 20 personnes, n'hésitant pas à "mettre la main à la pâte".

"Dès la fin de mes études à l'EGC, j'ai été recruté comme chef de rayon chez Decathlon. Manager, gérer, vendre... un poste complet et polyvalent dans une enseigne très sensible à la culture d'entreprise. Ce premier emploi me permet d'acquérir de l'expérience, pour ensuite réaliser mon projet initial : créer mon entreprise."

Adrien BLANCHY, diplômé EGC Marseille Méditerranée
Manager de rayon Decathlon

"Chef de Rayon Textile sur le magasin AUCHAN Valence mon métier s'ouvre sur l'Humain, la Gestion et le Commerce car je gère une entreprise au sein du magasin. Je manage une équipe et garantis une productivité grâce à des choix commerciaux adaptés. Je dois veiller aux stocks, achats, frais de personnel et aux incontournables chiffres d'affaires et marges qui sont englobés dans la partie gestion du rayon.
Rapidement efficace sur ma fonction grâce aux enseignements en gestion, aux différents cas pratiques et à l'état d'esprit professionnel de l'EGC, j'ai pu vivre positivement ma position de manager à seulement 24 ans."

Céline LAROCHE, diplômée EGC Drôme-Ardèche
Manager de rayon textile AUCHAN

✖ Chargé de logistique

Le responsable logistique sélectionne et adapte à ses besoins le système informatique, détermine le mode d'acheminement des marchandises, etc. Il encadre et coordonne l'activité de son service : il organise et supervise le traitement des commandes, veille au respect des coûts et des délais, des règles juridiques et fiscales du transport. Il est l'interface entre l'entreprise et ses partenaires : fournisseurs, transitaires, transporteurs, services des douanes, assurances. La fonction requiert la maîtrise d'une ou plusieurs langues étrangères, et la capacité d'anticiper, de faire face aux situations imprévues, de prendre des décisions rapides.

"Avec mon bac STT Gestion, j'hésitais pour des études courtes. Lorsque j'ai connu l'EGC, tout ce que je recherchais était dans cette formation.
Diplômée en juillet 2006, j'intégrais dès septembre un poste en CDI à la hauteur de mes attentes au sein du Groupe Chantelle. En tant que gestionnaire de stock, je suis chargée d'optimiser les stocks pour l'ensemble des enseignes Darjeeling. L'EGC est une école très conviviale qui permet à tous les étudiants, timides ou pas, de s'épanouir.
Les intervenants sont très accessibles et avec les différents stages qu'impose la formation, nous acquérons une réelle expérience professionnelle.
Si je pouvais revivre ce parcours, je n'hésiterais pas."

Ingrid LELEU, diplômée EGC Lille,
Gestionnaire de stock, Delta Lingerie SA – Groupe Chantelle

Acheteur

Le métier d'acheteur s'exerce soit en milieu industriel (achat de matières premières ou de biens nécessaires à la production), soit dans la distribution. L'acheteur prospecte pour identifier des fournisseurs, évalue leur capacité à répondre à ses attentes (délais, coûts, qualité), négocie les meilleures conditions d'achat. Il est en relation avec les différents services de l'entreprise : production, commercialisation, recherche et développement pour les entreprises industrielles, responsables de magasins pour la distribution. Le métier peut impliquer des déplacements à l'étranger, et donc la maîtrise au minimum de l'anglais.

"Je suis au confluent des clients internes (les différentes fonctions de l'entreprise) et d'un marché externe (les fournisseurs). On n'achète pas un prix mais le meilleur compromis entre le prix et le besoin à satisfaire. Lors de mon embauche, je pense avoir bénéficié d'atouts qui font la différence : la double compétence achat-vente, un sens du relationnel qui me permet d'obtenir facilement des contacts avec l'extérieur et une assurance, une confiance en moi, une rigueur qui garantissent la fermeté nécessaire dans les négociations. J'analyse le portefeuille fournisseurs, suis les appels d'offres France et Etranger. Comme je travaille dans une PME, mes responsabilités concernent le choix des transporteurs, la gestion du parc véhicules et autres investissements, les approvisionnements industriels mais aussi les frais généraux. Un secret : ne pas travailler seul, parler les langues étrangères car l'industrie sous-traite une part croissante de sa production. Les achats restent le premier bénéfice de l'entreprise."

David ANDREVIE, diplômé EGC Montauban,
Acheteur junior MAG 2000 (fabricant de sièges)

BANQUE ASSURANCES

L'activité commerciale des institutions financières et des compagnies d'assurances est un élément clé de leur développement. Les diplômés EGC, grâce à la pluridisciplinarité de leur formation (connaissances financières et aptitudes commerciales), correspondent tout à fait au profil des postes proposés.

"Grâce aux stages j'ai pu acquérir une vraie expérience professionnelle. Mon métier de consultant en fiscalité, exige des connaissances en finances mais aussi d'excellentes aptitudes commerciales. Les méthodes de travail dans ce grand groupe de promotion immobilière ne sont pas très éloignées de celles pratiquées à l'EGC, rigueur et professionnalisme. J'ai découvert à l'école la richesse et la solidarité d'une équipe."

Boris FAGE, diplômé EGC Marseille Méditerranée,
Consultant fiscalité

✖ Attaché commercial bancaire

Il est chargé de commercialiser des produits et des services financiers. Selon le poste, il s'adresse à une clientèle de particuliers, d'entreprises ou de collectivités publiques, à laquelle il propose toute une gamme de services : conseil, gestion de portefeuille, de trésorerie.
La connaissance des produits doit s'accompagner du goût de la négociation et du risque, d'un esprit d'analyse et de synthèse, et d'un grand sens commercial.

✖ Conseiller financier

Il conseille ou réalise des placements financiers pour les clients de la banque. Il apprécie la tendance des marchés sur lesquels il intervient et suit l'exécution des ordres de placement. Ce métier exige une bonne connaissance des produits et des placements financiers, ainsi que la capacité à analyser de façon pertinente l'environnement économique.

✖ Conseiller en assurances

Employé par une compagnie d'assurances, il prospecte en vue d'accroître la clientèle de produits financiers ou d'assurances. Il conseille et renseigne les assurés en matière de primes et de garanties.

✖ Responsable d'agence

Il manage les équipes, fixe les objectifs, contrôle l'évolution de l'activité en fonction de la stratégie définie par la Direction Générale. Il a également en charge les relations commerciales avec des clients privés ou professionnels.

MARKETING

Souvent, la vente et le marketing sont une seule et même fonction. Pour vendre, il faut en effet déterminer si les produits ou services proposés correspondent aux attentes du client, le cas échéant les adapter, et mettre en place des actions dans le cadre de la stratégie marketing : publicité et communication, promotion des ventes, distribution.

"Pour le lancement des Parfums Christian Dior, j'ai en charge l'organisation des évènements Formation Produits (tournées de formation France, élaboration de documents de formation, mise en place et suivi de l'évènement, analyse des résultats), la coordination des besoins des Enseignes(interface avec nos clients stratégiques, organisation de formations spécifiques enseignes), la gestion de formation «produits» en interne (organisation de séminaires pour les commerciaux, soirées de lancement de produits, création de documents) et la collaboration avec le Merchandising France (choix des décors pour les produits, collaboration technique).
Mes études m'ont appris à parler en public et à être fiable dans l'exécution de mes missions. Les cours de gestion financière sont nécessaires pour maîtriser rapidement les budgets liés aux actions. Les stages apportent des compétences professionnelles valorisées lors de la recherche d'emploi."

Marylène COFFRAND, diplômée ECG Orléans
Service Formation France - PARFUMS CHRISTIAN DIOR

✖ Assistant marketing/ chef de produit

L'assistant marketing est responsable du développement d'un produit ou d'une ligne de produits. À partir de l'analyse du marché et en fonction des objectifs de l'entreprise, il conçoit les stratégies marketing : évolution du portefeuille produits, plans d'actions commerciales, opérations promotionnelles. Il suit l'évolution commerciale de sa gamme, assiste la force de vente et coordonne le plan marketing.

"Diplômée en 2005, j'ai été embauchée chez Castel Frères à l'issue de mon stage de fin d'études au service marketing. Ce stage a été un véritable tremplin. C'est l'un des avantages de l'EGC Réunion que de nous offrir une formation professionnalisante. Grâce à la complémentarité théorie et pratique, nous sommes tout de suite opérationnels et nous tissons un réseau relationnel tout au long de nos études."

Corine SOMNICA, diplômée EGC Réunion,
Assistante Marketing, Castel Frères Réunion

"La mission du chef de produit va des études marketing, du conseil sur les nouveautés à la création des outils d'aide à la vente, des actions promotionnelles, des packaging et de la communication. Un métier complet qui exige une parfaite connaissance de l'entreprise."

Sébastien TRIOUX, diplômé EGC Lille Métropole,
Chef de produit, Metabo

✖ Responsable marketing

Le responsable marketing élabore et propose à la direction les grandes lignes de la stratégie commerciale de l'entreprise : il recueille les informations sur le marché, sur les besoins et les attentes des clients, ainsi que sur la concurrence ; sur la base de cette étude, son rôle est de déceler et d'évaluer les opportunités et d'établir un plan d'action.
En plus de capacités d'analyse et de synthèse, le responsable marketing possède des compétences financières et juridiques, maîtrise l'informatique de gestion et parle une seconde langue étrangère, l'anglais étant indispensable.

"Chef des Ventes France chez AFBAT METAL en 1991, puis Directeur du réseau de vente DT 2000, j'ai ensuite pris la Direction Marketing et Commerciale (18 personnes) de DESAMAIS (03) où j'ai réorganisé les équipes de vente interne et terrain, modifié les modes de rémunération, mis en place un targetting client, créé un nouveau catalogue, et des plans de vente par métier...
Depuis 2000 je suis Directeur Marketing de la Centrale d'Achat à Brive des Briconautes (400 magasins adhérents en France et à l'étranger); ma mission va de la création des opérations publicitaires sur le plan commercial (sélection produits, veille concurrentielle, définition des prix publics) au référencement des fournisseurs sur des familles de produits (électricité, outillage...) et à tous les achats groupés pour nos adhérents."

Laurent DELSOL, diplômé EGC Brive,
Directeur Marketing Centrale d'Achat les Briconautes

INTERNATIONAL

Le développement international des entreprises passe par des femmes et des hommes capables de commercialiser des produits, des services ou des grands projets dans des pays de culture et de traditions différentes.

La fonction est apparue dans les entreprises au moment où le marché national ne suffisait plus pour assurer leur développement. Aujourd'hui, la France fait partie des premiers exportateurs mondiaux.

"Lors de mes différents stages j'ai pu travailler dans des services d'entreprises ou de collectivités qui m'ont formés aux contraintes administratives, juridiques, techniques et organisationnelles du projet que je veux développer. Je travaille actuellement au Canada sur un concept original de crèches pour enfants."

Julie YUARS, diplômée EGC Bastia Méditerranée

✖ Assistant export

Il seconde le responsable export, notamment pour le suivi des problèmes logistiques, réglementaires et financiers. Il organise et contrôle le traitement administratif des commandes export, supervise l'application des procédures de douane, de transports internationaux, d'assurances, de financement et de paiement des exportations. La pratique de l'anglais, de l'allemand et de l'espagnol est nécessaire.

" Juste diplômée, j'étais embauchée en CDI chez Royal, (70 références de jus de fruits et confitures). J'effectuais le suivi des commandes, des propositions commerciales GMS, des tableaux de bord et veillais aux bonnes relations commerciales de nos clients habituels.
1/3 du CA étant réalisé à l'export, je dois désormais négocier avec la chaîne logistique et prospecter de nouveaux marchés étrangers."

Véronique LESUEUR, diplômée EGC Martinique,
Responsable Marketing et Export, Royal

✖ Acheteur international

"Stagiaire «achat/approvisionnement » chez OCEALIA, (produits de soins à base d'algues), j'ai obtenu le poste de responsable achat, orienté à l'international avant même d'être diplômé !!!
En relation avec des fournisseurs locaux et internationaux, je procède aux achats de la société (matières premières, matériels...) ce qui exige rigueur, organisation et qualités de négociateur. J'utilise les techniques acquises à l'EGC pour optimiser mes résultats dans les domaines de l'achat international. La rentabilité de l'entreprise passe par notre capacité à négocier au meilleur rapport qualité prix nos importations.
L'EGC est une formation en réelle cohérence avec le marché du travail. La combinaison cours/stage apporte une maturité et des capacités d'adaptation en entreprise."

Charles SIRJACQ, diplômée EGC Bretagne
Responsable achat OCEALIA à Rennes

✖ Commercial export

Sa mission est de développer les parts de marché de l'entreprise à l'étranger. Il prend en charge la totalité du processus de vente : détecter en amont les clients potentiels, prospecter, établir les conventions après avoir négocié les prix, les quantités et les modalités de paiement. Il veille au respect des délais de livraison et de règlement. Le commercial export est en contact permanent avec ses clients étrangers, chez qui il se rend souvent. Il doit donc connaître leur culture, leurs habitudes de travail et de négociation. L'anglais est indispensable, une ou deux autres langues souhaitables.

"J'ai découvert l'international à l'EGC !
En stage, j'ai maîtrisé des dossiers complexes, recherché des agents à l'étranger, utilisé mes compétences linguistiques tout en m'adaptant aux pratiques professionnelles étrangères. Responsable du développement d'un portefeuille de clients étrangers, j'anime un réseau d'agents implantés sur place pour un laboratoire de cosmétiques : adaptation des actions promotionnelles, développement du chiffre d'affaire export et maillage des marchés européens."

Mélanie ALLAIS, diplômée EGC Agen
Responsable Commerciale Export

"Dans le service marketing de John Deere Power Systems, (siège aux Etats-Unis), je suis responsable des actions liées à la politique de promotion des ventes pour notre circuit de distribution en Europe, Afrique, et Moyen-Orient. Chargé de la constitution et de l'attribution des budgets mes missions vont de l'introduction mondiale de nouveaux produits à l'organisation de salons, les relations avec la presse, les magazines spécialisés ou le développement des stratégies Internet et Extranet."

Philippe CONTAULT, diplômé ECG Orléans,
Sales promotion manager, John Deere

DIRECTION

La fonction de direction est celle qui concentre la responsabilité maximale. Le dirigeant coordonne et gère les moyens de l'entreprise, humains, financiers, techniques. Il est garant de la pérennité de l'entreprise et décide des plans stratégiques.

✖ Dirigeant/gérant de PME-PMI

Le dirigeant détermine la stratégie de l'entreprise et préside à sa mise en oeuvre. Il définit les marchés sur lesquels se positionner et choisit les produits ou les services à proposer. Il est responsable de la santé financière de son entreprise. Il dirige et motive le personnel : son sens du management des hommes est primordial.

"Après deux postes de commerciale, j'ai racheté une entreprise de six salariés. Cette aventure je ne l'aurais pas tentée sans une motivation forte et une solide culture d'entreprise acquise au sein de l'EGC."

Frédérique PIERRE-ROULAND, diplômée EGC Basse-Normandie,
Dirigeant d'entreprise

"Commercial chez Renault puis attaché de direction chez Veolia j'ai assuré le développement commercial de l'agence et l'organisation logistique des équipes. Efficace et crédible grâce aux supers bases de l'EGC, je suis devenu à 23 ans responsable d'exploitation d'une agence de nettoyage industriel de 50 personnes : au quotidien j'utilise la gestion du personnel, le management, le contrôle de gestion.... et la communication commerciale!"

Alexandre BEILLEVERT, diplômé EGC NOUMEA
Responsable Agence VEOLIA

✖ Créateur d'entreprise

"Diplômé en 2000, j'ai créé en 2004 l'entreprise Signanet, spécialisée dans la signalisation routière. C'est une expérience difficile mais enrichissante car créer son entreprise est une incessante remise en question. Je dois utiliser des compétences commerciales et avoir des qualités de gestionnaire : la maîtrise des coûts est essentielle pour prospérer. Puis la formation sur le terrain, la motivation, l'engagement et le goût d'entreprendre font le reste. A l'EGC, les stages en entreprises sont formateurs, ils permettent d'appréhender les différentes fonctions et secteurs d'activités."

Christian SAGET, diplômé EGC Nevers
Directeur entreprise SIGNANET, Décize (Nièvre)

" Diplômés 2007, nous avons créé en 1ère année d'EGC une société pour lancer une ligne de vêtements originale « nightwear » fabriquée en France. Nous collaborons avec les discothèques les plus chics de Paris à Megève et St Tropez, avec les people de la nuit, les DJ afin de développer notre image de marque auprès de Clubbers et des boutiques spécialisées. Internet est totalement intégré dans notre démarche marketing avec un espace de vente très actif et une forte présence sur les sites en vogue."

Jenny KAMINSKI et Alexandre GREFF, diplômés EGC Savoie
Fondateurs Société Fam'House, French Clubbers Clothes

"Grâce à mon stage de fin d'études dans l'événementiel, j'ai décidé de créer ma propre société «Inova-Prod», spécialisée dans l'organisation de salons, événements de toutes sortes... Tous les fondamentaux appris et les relations nouées lors de mes 3 ans à l'EGC m'ont été utiles pour démarrer ce passionnant mais difficile challenge... Mon premier salon Brico-Déco Loisirs créatifs a été une grande réussite avec 50 stands, 5000 visiteurs et l'aide des étudiants de l'EGC Rodez."

Pauline FARENQ, diplômée EGC Rodez
Directeur Inova-Prod

"L'approche pédagogique de l'EGC m'a permis de trouver très rapidement un emploi en entreprise et d'être immédiatement opérationnel en tant que chef de projet. Deux ans après l'obtention de mon diplôme, j'ai créé mon agence de communication «Quai 13» à Marseille qui emploie 5 personnes. Elle est spécialisée dans l'utilisation des nouvelles technologies au sein des entreprises."

Ludovic PEREZ, diplômé EGC Avignon Méditerranée
Directeur Quai 13

LA PAROLE
AUX ENTREPRISES

Quelques conseils aux jeunes diplômés...

"La présentation générale, la connaissance de l'entreprise, l'attitude et le comportement du jeune diplômé sont primordiaux lors de l'entretien de recrutement. Le candidat peut montrer son professionnalisme en prenant des notes, en s'exprimant avec aisance et en valorisant son expérience. Les stages sont essentiels, ils prouvent l'aptitude au travail et l'implication. Les jeunes EGC sont souvent enthousiastes et dynamiques, ils peuvent devenir des responsables commerciaux performants."

Laurent CUNY, Directeur Commercial dans la presse
La Charente Libre. EGC Angoulême

"Les jeunes diplômés EGC peuvent intégrer notre entreprise sur des postes de contrôleur de gestion ou d'assistant commercial export avec une possibilité d'évolution de carrière vers un poste de chef de zone export. Le candidat doit être capable de prouver sa persévérance et son ouverture d'esprit, il sortira du lot en mettant en avant une expérience originale voire une passion ou un hobby particulier."

Jacques THIMON, Responsable Commercial chez ARO Welding Technologies SAS (500 salariés) Le Mans. EGC du Maine

"Le CV peut être original mais sobre, c'est l'expérience grâce aux stages puis l'entretien de motivation qui sont déterminants. Les atouts de l'EGC se retrouvent dans la formation générale en 3 ans, les expériences en entreprises, la maîtrise de l'anglais et « l'esprit école ».
Les diplômés peuvent prétendre à de nombreux postes et bénéficier d'évolution de carrière car la formation est complète avec des spécialisations de 3ème année qui permettent de se lancer !
Pour réussir en entreprise il faut avoir le sens de l'équipe, un solide esprit d'appartenance à un groupe ; puis en général être ambitieux et y croire !"

Edouard TERZIBACHIAN , Président fondateur de SUN VALLEY, Sportswear, la Ciotat. EGC Marseille Méditerranée

Sources utilisées : "Les Métiers après les écoles de commerce" (Espace Etudes Editions)
Le ROME (Répertoire opérationnel des métiers et des emplois)

À LA SORTIE D'UNE EGC, L'ASSURANCE D'UN MÉTIER

Le Bachelor EGC, trois années d'études supérieures en relation permanente avec l'univers professionnel, offre une réponse aux besoins des bassins d'emploi de proximité en proposant à des PME-PMI qui sont à la recherche de futurs collaborateurs généralistes, des candidats à fort potentiel, rapidement opérationnels et capables d'évoluer dans un environnement commercial, marketing ou gestion, que ce soit en France ou à l'étranger.

DIVERSITÉ DES AUTRES SECTEURS D'ACTIVITÉS OÙ TRAVAILLENT LES DIPLÔMÉS

Agriculture, Construction/BTP, Education/Formation, Hôtellerie/Restauration, Immobilier, Informatique/Télécom/Internet, Public/Collectivités, Santé/Actions Sociales, Tourisme, Transport/Logistique

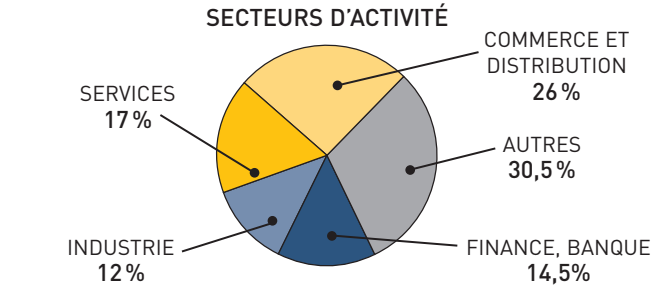
DIVERSITÉ DES AUTRES MÉTIERS EXERCÉS PAR LES DIPLÔMÉS

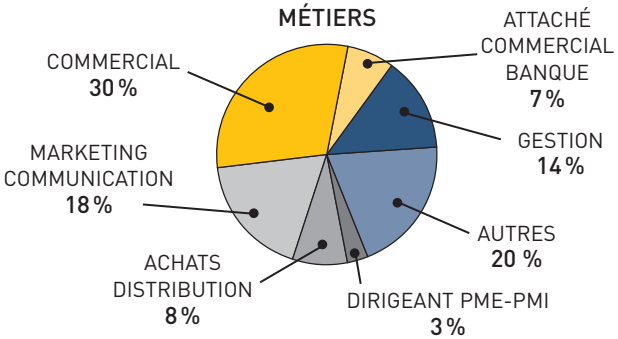
Webmaster, administrateur de réseau, responsable d'agence de tourisme, agent de voyage, responsable de centre de loisirs, gérant d'hôtel, agent immobilier, consultant, VRP, conseil en développement économique, formateur, chef de projet et de développement...

ENQUÊTE 2011 SUR LES 5 DERNIÈRES PROMOTIONS

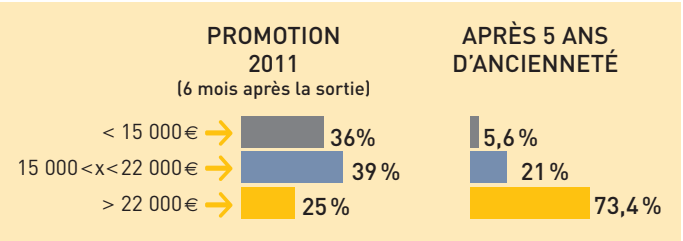
MÉTIERS PRÉPARÉS EN EGC

- attaché commercial
- responsable de la stratégie commerciale
- cadre de la gestion administrative





SALAIRES DES DIPLÔMÉS



UN RÉSEAU DENSE
SUR TOUT LE TERRITOIRE

BACHELOR eGC ÉCOLES DE GESTION ET DE COMMERCE

CCI DE FRANCE

Réseau EGC/CCI France
Direction Formation et Compétences
46 av. de la Grande Armée
CS 50071 - 75858 Paris Cedex 17
Tél. : 01 40 69 38 61
Fax : 01 71 28 38 61
www.bachelor-egc.fr

Membre associé du réseau EGC

ESIMA
Ecole Supérieure d'Informatique
et de Management des Affaires
Place Hansali
El Jadida
Maroc
Tél. 00 212 5 23 34 04 04 - esima@esima-egc.com
www.esima-egc.com

71signe.com • Document non contractuel