



KEVIN M.

CRÉATIVITÉ, ADAPTABILITÉ... START-UP OBLIGE !

SA FORMATION

Bac économique et social

BTS Négociation relation client

(actuel BTS Négociation et digitalisation de la relation client)

Master 1 Comportement du consommateur
et marketing direct

Master 2 Stratégie des marques

SA FONCTION : DIRECTEUR MARKETING ET COMMERCIAL

« Durant mon BTS, j'ai appris beaucoup de choses sur les relations humaines, notamment l'importance de l'écoute et de la compréhension des attentes de nos interlocuteurs. »

« Chez Wheeliz, mon métier consiste à développer notre notoriété, nouer des partenariats avec des acteurs stratégiques et identifier nos leviers de croissance. »

« C'est une sensation très gratifiante de s'investir dans une start-up... Tout reste à faire, à inventer ; la créativité est de mise car, en même temps, il faut réfléchir à des axes de développement pérennes. »



MARION L.

DE STAGES RÉUSSIS VERS L'EMPLOI AU CANADA

SA FORMATION

Bac littéraire

BTS Commerce international

Licence pro import-export/échanges internationaux

Master 2 Langues et civilisations étrangères, spécialité « commerce international »

SA FONCTION : COMMERCIALE AU SEIN D'UNE COMPAGNIE MARITIME À MONTRÉAL

« Je n'aurais jamais imaginé pouvoir voyager aussi facilement durant mes études. Avec le suivi des professeurs, les différentes bourses d'études proposées, le carnet d'adresses de l'école, j'ai trouvé qu'il était relativement aisé de partir à l'étranger. »

« J'ai intégré la compagnie maritime Hapag-Lloyd... Parce que j'avais déjà fait un stage au sein de cette société (en Chine), la procédure de recrutement s'est accélérée. Je suis heureuse et fière d'avoir relevé ce défi ! »



KAREN B. ET DAYAN N.

UN BTS, DEUX PARCOURS DIFFÉRENTS

LA FORMATION DE DAYAN N.

Baccalauréat professionnel secrétariat, mention très bien

BTS Assistant de manager (actuel BTS Support à l'action manageriale)

SA FONCTION : RESPONSABLE DES ÉVÉNEMENTS INTERNES

« Mon second stage de BTS s'est déroulé auprès de la responsable des événements d'une société... J'étais souvent conduit à suivre la conception de plusieurs événements en même temps (convention annuelle des équipes marketing et commerciales, team building...). »

Économie et Management, n° 165, octobre 2017

LA FORMATION DE KAREN B.

Baccalauréat littéraire

BTS Assistant de manager (actuel BTS Support à l'action manageriale)

Licence professionnelle en alternance responsable adjointe RH

Master en alternance GRH et mobilité internationale

SA FONCTION : RESPONSABLE DES RELATIONS SOCIALES

« Le programme du BTS AM me paraissait très concret et répondait à des enjeux réels du monde professionnel. »

« Responsable des relations sociales, j'ai en charge l'animation du dialogue social avec les organisations syndicales de mon entité..., ainsi que les sujets relatifs à la mixité, la diversité et la qualité de vie au travail. »



BENJAMIN G.

L'INFORMATIQUE DE GESTION POUR UN PARCOURS VARIÉ

SA FORMATION

Baccalauréat STT spécialité
informatique de gestion (STMG
systèmes d'information de gestion)

BTS Informatique de gestion
(actuel BTS SIO)

Diplôme d'ingénieur de l'EFREI
(École d'ingénieurs du numérique)

Master Formateurs en sciences
économiques et sociales et économie
et gestion

Agrégation Économie et gestion,
option D – système d'information

Master Métiers de l'enseignement

SA FONCTION : SPÉCIALISTE EN MANAGEMENT DES SYSTÈMES D'INFORMATION

*« Mes études en BTS m'ont permis de m'épanouir
et de prendre confiance en moi. »*

*« Après sept années dans le consulting, j'ai voulu
m'orienter vers le professorat et enseigner dans
mon domaine de prédilection : l'informatique...
Puis, une nouvelle opportunité de carrière s'est
offerte à moi à Londres. »*

*« Il est possible de faire un parcours intéressant
après le BTS ! Tout est possible. Les seuls freins,
limites, sont ceux que l'on se fixe. »*

Économie et Management, n° 167, avril 2018

BTS
MANAGEMENT
DES UNITÉS
COMMERCIALES

DAVID C.

UNE ASCENSION SANS FAILLE

SA FORMATION

Baccalauréat STG spécialité mercatique
BTS Management des unités commerciales
Licence professionnelle commerce et distribution
en apprentissage
Corporate Master of Business Administration
en formation continue

SA FONCTION : DIRECTEUR D'UNE GRANDE SURFACE SPÉCIALISÉE

« J'ai le sentiment d'avoir tout appris en BTS, car en termes de management des entreprises, il est à la fois spécialisé, opérationnel et généraliste. »

« L'obtention de mon BTS MUC a été un atout mais mon entreprise m'a aussi (et surtout !) recruté pour ma personnalité et mes valeurs (sens des responsabilités, vitalité, sincérité) qui sont la base des recrutements d'hier, d'aujourd'hui et de demain de l'entreprise. »

« Ma mission recouvre le management d'équipe, la gestion du personnel du magasin, le management direct d'une équipe de responsables, le pilotage du compte d'exploitation. Je m'occupe aussi de la gestion de la politique de communication du magasin. »



NICOLAS C.

SES PASSIONS : INVENTER, DÉVELOPPER ET VENDRE !

SA FORMATION

BEP électronique
Baccalauréat sciences
et techniques industrielles – génie électronique
BTS technico-commercial

SA FONCTION : CHEF D'ENTREPRISE

« Le BTS technico-commercial m'a permis de consolider mes acquis techniques en électronique, mécanique et automatisme, tout en développant de nouvelles compétences dans le domaine commercial (marketing, gestion de projet, négociation). »

« Technico-commercial est un très beau métier. En fonction de la branche d'activité choisie, on apporte des solutions innovantes, techniques et concrètes à nos clients, et c'est absolument passionnant ! »

« Étant très curieux de nature, mes études en BTS m'ont permis d'acquérir énormément de connaissances que je réutilise maintenant en tant que chef d'entreprise, dans mon quotidien professionnel. »

Économie et Management, n° 160, juin 2016

BTS
—
NOTARIAT

RAJA F.

ELLE MET LE DROIT AU SERVICE DE L'HUMAIN

SA FORMATION

Baccalauréat littéraire

BTS notariat

SA FONCTION : COLLABORATRICE NOTARIALE

« Après une année difficile à l'université, mes études en BTS notariat m'ont permis de reprendre confiance en moi. »

« Quelques mois après l'obtention de mon BTS, j'ai été recontactée par l'étude notariale au sein de laquelle j'avais effectué mes stages pour un CDD de deux mois qui a été reconduit durant onze mois, avant d'aboutir à un CDI. »

« Si vous êtes réellement intéressé par l'univers du droit, que vous faites preuve de rigueur, de diplomatie et de discrétion, alors il n'y a pas à hésiter, c'est un univers vraiment passionnant ! »



CRISTINE M.

ELLE ASSURE EN ANTICIPANT LES RISQUES !

SA FORMATION

Baccalauréat littéraire

BTS assurance

Licence professionnelle d'assurance

Diplôme de l'École nationale d'assurance
(équivalent master)

SA FONCTION : SUPPORT TECHNIQUE

« CONSTRUCTION - DOMMAGES - OUVRAGE »

« J'ai choisi de préparer un BTS car j'ai voulu m'orienter vers une filière courte et professionnalisante. J'avais envie et besoin d'entrer rapidement dans la vie active. »

« L'assurance est un secteur riche et très varié en technicité, compte tenu des différents risques qu'il couvre. Il ouvre de nombreuses opportunités professionnelles dans différents types de structure : agence, cabinet de courtage, grande compagnie d'assurance, etc. »

SA FORMATION

Baccalauréat économique et social

BTS négociation relation client en alternance à la Société Générale au sein du Greta de l'École nationale de commerce

Licence professionnelle ressources humaines

Master 1 responsable en gestion du personnel et de l'emploi

Master 2 responsable en management et développement des ressources humaines

DU COMMERCIAL À LA GRH, UNE ÉVOLUTION TOUTE EN ALTERNANCE !

SA FONCTION

Assistante chargée de développement RH

« Je travaille dans une grande entreprise du secteur du bâtiment et des travaux publics, en tant que chargée de développement RH. J'ai trois missions principales : l'élaboration, l'arbitrage et le déploiement du plan de formation et de son suivi budgétaire ; le recrutement des collaborateurs ; la tenue des indicateurs sociaux (accidents du travail, formation, suivi de la réalisation des entretiens annuels, parité hommes-femmes, pyramide des âges...) et la préparation des réunions avec les partenaires sociaux (comité d'entreprise, négociation annuelle obligatoire...). »

Économie et Management, n° 151, avril 2014

SA FORMATION

Baccalauréat technologique
tertiaire, spécialité action et
communication commerciales
BTS ventes et produits touristiques

SA FONCTION

Assistante chef de produit
Amérique du Nord

« Le BTS tourisme est très formateur, car il est encadré par des enseignants souvent issus du monde professionnel et, à la sortie, nous n'avons aucune surprise quant aux métiers qui nous attendent. »

« Dans la vente de voyages sur-mesure, il faut être créatif et percevoir ce qu'attend le client de son voyage. »

© Nicolas Kravtsov

Économie et Management, n°155, avril 2015



VIRGINIE G.

CRÉATRICES DE VOYAGES SUR-MESURE

AURÉLIE D.

SA FORMATION

Baccalauréat littéraire, option
anglais, espagnol, russe
BTS ventes et productions touristiques

SA FONCTION

Assistante back-office
Amérique du Nord

« Monter des voyages sur-mesure en back-office est très intéressant. En effet, chaque dossier est différent... Le dossier client est étudié selon ses désirs et sa personnalité pour rendre son voyage exceptionnel. »

« Un conseil pour les étudiants ?
Maîtriser l'anglais ! Se passionner pour
les voyages autant pour soi que pour
la satisfaction des clients, car c'est un plaisir de
les revoir avec des étoiles dans les yeux ! »

© Nicolas Kravtsov

Économie et Management, n°155, avril 2015





GWENDOLINE D.

SA FORMATION

Baccalauréat littéraire

Deug de lettres modernes, université Paris 12

BTS management des unités commerciales

Licence professionnelle banque, en alternance
au sein de la Bred

QUAND LA LITTÉRATURE MÈNE À LA BANQUE

SA FONCTION

Chargée de clientèle Particuliers dans une agence bancaire

*« S'orienter n'est pas toujours facile, j'en suis un parfait exemple !
Il est parfois compliqué de savoir quel est le métier qui va nous convenir, mais
il ne faut pas hésiter à s'interroger et si besoin, à changer d'orientation. Il faut
aussi être conscient que le métier dans lequel on débute n'est pas celui de
toute une vie, il faut donc se donner les moyens de pouvoir évoluer. »*

Économie et Management, n° 147, avril 2013



CÉLIA P.

UN INVESTISSEMENT TOTAL DANS L'IMMOBILIER !

SA FORMATION

Bac technologique tertiaire

BTS professions immobilières (Paris 13)

Diplôme (master 2) de l'Institut d'études économiques et juridiques appliquées à la construction et à l'habitat (Cnam, Paris)

SA FONCTION

Chargée de location immobilière

« J'ai suivi la voie technologique pour faire des études courtes en BTS professions immobilières, car j'étais certaine qu'elles déboucheraient sur un emploi. »

« Durant mes deux années de BTS, j'ai effectué mes stages dans différentes agences immobilières qui ont été de formidables opportunités pour me permettre d'obtenir rapidement mon premier CDI. »

« Les stages nous fournissent une réelle expérience que les employeurs apprécient au plus haut point ! »

« J'ai opté pour la gestion locative car mes interlocuteurs directs sont les propriétaires qui prennent seuls leurs décisions, à l'inverse des copropriétaires. »

Économie et Management, n° 154, janvier 2015



LAURENT P.

LE BONHEUR EST DANS L'ENTREPRENEURIAT

SA FORMATION

Baccalauréat G3 techniques commerciales

BTS force de vente à l'École nationale de commerce

ESC Compiègne, option création et reprise d'entreprise

SA FONCTION

Chef d'entreprise, cofondateur et président de l'entreprise
ARKETEAM, société de conseil et services en informatique

« Après dix ans d'expérience professionnelle, j'ai eu envie de reprendre le cours de mes études pour aborder les nouvelles techniques de management... et voler de mes propres ailes ! Étant d'un milieu modeste avec une forte culture du travail, le goût de l'effort m'est venu progressivement et je dirais aux étudiants "d'ouvrir les champs des possibles", c'est-à-dire de travailler sans s'économiser, surtout dans le contexte actuel, en misant à fond sur le "savoir être".

J'ai créé mon entreprise pour développer un modèle économique différent en proposant une offre sur l'axe métier utilisateur : s'intéresser vraiment et avant tout au métier du client et à l'usage qu'il fait de l'informatique. »

Économie et Management, n° 139, avril 2011

© INRIA/ESR/CC

SA FORMATION

Baccalauréat technologique
hôtellerie

BTS hôtellerie-restauration,
option B « art culinaire et art
de la table et du service »

Mention complémentaire
en pâtisserie

SA FONCTION

Chef pâtissière
dans un restaurant étoilé
à Dijon

*« J'ai aimé l'école et j'ai apprécié les cours
sur les produits, la gestion, le droit,
la management, etc. »*

*« En tant que femme, lorsque
j'ai commencé à monter en grade,
j'ai été obligée de m'affirmer : les
hommes que j'avais sous mes ordres
ne respectaient pas mes consignes...
Progressivement, je me suis imposée
et mon autorité fondée sur la compétence
n'a plus été contestée. »*

Économie et Management, n° 152, juin 2014

LUCILE D.

LA RESTAURATION GASTRONOMIQUE : QUAND LA PASSION RIME AVEC L'EXCELLENCE

VENDE... PASSIONNÉMENT !

MAXIME A.

SA FORMATION

Baccalauréat A1 (lettres et mathématiques)
BTS force de vente à l'École nationale de commerce

SA FONCTION

Commerciale

« Je sais tout sur mes clients, l'âge de leurs enfants, leurs lieux de vacances, que l'un aime les chats persans, l'autre tel pays. Ma sensibilité féminine a toujours été un atout dans mes rencontres professionnelles. »

SA FORMATION

BEP / baccalauréat professionnel vente et représentation,
obtenu à la CCIP de Paris
BTS force de vente à l'École nationale de commerce

SA FONCTION

Directeur des ventes chez achatvip.com

« J'ai eu la chance d'évoluer chez venteprivée.com, entreprise dans laquelle nous étions trente au départ et plus de mille dix ans après [...]. Je suis devenu directeur des ventes pour l'activité déstockage, en B-to-B. »

« Dans le contexte actuel, je recommande avant tout de maîtriser totalement les techniques enseignées en cours, c'est primordial, sans oublier le respect des basiques : être plus que jamais poli, souriant, avoir une tenue correcte, faire preuve d'adaptabilité, être "l'homme aux mille facettes"... »

Économie et Management, n° 137, octobre 2010

Ils se sont rencontrés sur les bancs de l'ENC et sont mariés depuis...

BRICE A.



NICOLAS F.

LA PRÉSENCE DES ENTREPRISES SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX, C'EST LUI !

SA FORMATION

Baccalauréat économique et social
BTS communication des entreprises
Master 1 marketing communication culture
Master 2 management par projets

SA FONCTION

Community manager

« Je conseille aux étudiants de s'armer des savoirs enseignés à l'école et de leur bon sens. Des bases théoriques en communication et marketing facilitent grandement la maîtrise de mon métier. Curiosité d'esprit et orthographe irréprochable sont indispensables. Profitez au maximum de vos stages pour déterminer ce que vous voulez faire... ou ne pas faire. Appréhendez Internet comme une terre inconnue ! »

Économie et Management, à paraître, n° 153, octobre 2014

SA FORMATION

Baccalauréat professionnel vente
BTS négociation relation client
à l'École nationale de commerce
ISC Paris en marketing et
management des technologies
de l'information, en alternance
chez Ernst & Young

SA FONCTION

Consultant CRM
[gestion relation client]
chez CSC [conseil et intégration
de solutions d'entreprise]

*« Les stages effectués en BTS m'ont permis
d'élaborer un vrai projet de développement
du chiffre d'affaires d'une entreprise
d'événementiel. Je l'ai réalisé en totale
autonomie. »*

Économie et Management, n° 140, juin 2011



FLORIAN G.

LA RELATION CLIENT, C'EST SON AFFAIRE !

DEWAN G.

IL FAIT PARLER LES CHIFFRES

SA FORMATION

Baccalauréat STT
comptabilité et gestion

Classes préparatoires aux écoles
de commerce, option technologique
École supérieure de commerce de Lille,
groupe SKEMA Business School

SA FONCTION

Contrôleur de gestion Achats chez C10,
réseau de distributeurs indépendants
de boissons

*« J'ai réussi les concours et j'ai été reçu à l'ESC
Lille, devenue depuis SKEMA, qui apparaît au
12^e rang du classement Sigem des grandes écoles.
Ma première année m'a paru relativement facile,
car j'ai revu en comptabilité, gestion, droit et
économie, tout ce que j'avais déjà acquis en classe
répa. »*

Économie et Management, n°142, janvier 2012

ANTOINE F.

SA FORMATION

Baccalauréat scientifique
Sportif de haut niveau à l'Insep
(spécialité tir à l'arc) et classe
préparatoire intégrée
à Jussieu Paris 6, deug MIAS
BTS action commerciale
en liaison avec l'Insep
ESCP-Europe

SA FONCTION

Contrôleur de gestion
chez Saint-Gobain Placoplatre

*« En vous livrant mon parcours,
le sentiment qui domine est celui de la
gratitude envers mes professeurs de BTS
et des responsables de la cellule d'insertion
professionnelle de l'Insep.
Ceux de BTS m'ont fourni des bases solides
pour rebondir et m'ouvrir la voie vers le monde
de la finance d'entreprise qui est le mien
aujourd'hui. »*

Économie et Management, n° 145, octobre 2012



DU SPORT DE HAUT NIVEAU À LA RIGUEUR DU CONTRÔLE DE GESTION

BORIS N.

FORMATION

Baccalauréat A1 (lettres et mathématiques)
BTS force de vente à l'École nationale de commerce

FONCTION

Directeur de la FNAC Montparnasse

DU BTS À LA RESPONSABILITÉ D'UN GRAND MAGASIN

« Aujourd'hui, je dirige 22 cadres qui eux-mêmes animent 320 personnes. Depuis que j'ai quitté l'ENC, le fil conducteur de mon évolution professionnelle est axé sur le management et la relation client dans sa globalité, en misant beaucoup sur la fidélisation. »

« Les compétences managériales qui ont été introduites de façon très importante dans le BTS négociation relation client sont essentielles pour les jeunes, qui peuvent être opérationnels et devenir rapidement managers d'une petite équipe. »

Économie et Management, n° 134, janvier 2010

© Nadia Krivosia



SA FORMATION

Baccalauréat littéraire
BTS négociation relation client
à l'École nationale de commerce

SA FONCTION

Manager commercial
chez Juricia

« Je voulais être le premier de ma famille à aller aussi loin dans les études. L'entreprise dans laquelle j'ai réalisé tous mes stages de BTS m'a proposé un CDI et j'y travaille depuis trois ans maintenant. »

« En termes de savoir, les études en BTS m'ont appris les bases du management, de la vente et de la gestion de projet. Les semaines de stage m'ont, quant à elles, permis d'acquérir des savoir-faire qui m'aident dans mon travail quotidien. »

Économie et Management, n° 140, juin 2011



© Juricia

YOUCEF B.

**DU STAGE DE BTS AU CDI,
UN CHEMIN VERS L'EMPLOI**

SA FORMATION

BEP vente action marchande
Baccalauréat professionnel
commerce
BTS action commerciale
Licence sciences des sociétés
et de l'environnement,
mention sciences de
l'éducation

SA FONCTION

Professeur en lycée
professionnel

« Lorsque je me présente à chaque rentrée devant mes élèves, je leur décris l'intégralité de mon parcours scolaire. Certains pensent parfois qu'ils sont là parce qu'ils sont "nuls". Leur dire que je suis une ancienne élève de bac pro leur redonne confiance. »

Économie et Management, n° 149, octobre 2013

SAÏMA F.

DU BEP... À L'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL, UNE VOCATION AFFIRMÉE



ASTRID S.

LA MOBILITÉ FONCTIONNELLE AVANT TOUT !

SA FORMATION

BTS commerce international
Maîtrise de langues étrangères
appliquées (LEA)
Master management
et commerce international

SA FONCTION

Responsable administration
commerciale chez Beckman Coulter

« J'ai obtenu mon premier poste chez Guigou, une PME du secteur textile au sein de laquelle j'avais effectué un stage qui s'était très bien passé. Au départ embauchée comme assistante export, j'ai évolué vers une fonction plus commerciale, tout en continuant à gérer l'administration des ventes France et Export. »

Économie et Management, n° 141, octobre 2011

SA FORMATION

BEP administration
commerciale et comptable
Baccalauréat professionnel
vente-représentation et
diplôme de technicien de la
vente et de la distribution
obtenu à la CCIP de Paris
BTS force de vente à l'École
nationale de commerce

SA FONCTION

Responsable régional
réseau Club Bouygues
Telecom (RCBT)

*« Avoir fait un baccalauréat
professionnel puis un BTS
commercial m'a appris à maîtriser
le cœur de mon métier actuel,
c'est-à-dire les techniques de vente
(écoute active, questionnement...).*

Je les utilise en permanence. »

*« J'apprécie mes clients, j'ai la
préoccupation permanente de
tisser avec eux d'excellentes
relations car sans eux, pas de
business ! J'apprends énormément
à leur contact. »*

*« Aujourd'hui, j'ai des
responsabilités commerciales,
managériales et RH. »*

Économie et Management, n° 143, avril 2012



RODOLPHE R.

GÉRER LA RELATION COMMERCIALE... IL ADORE !

RÉMI T.

SA FORMATION

Baccalauréat technologique
hôtellerie

BTS hôtellerie-restauration, option B
« art culinaire et art de la table
et du service »

Mention complémentaire
en sommellerie

SA FONCTION

Sommelier dans un restaurant
étoilé à Dijon

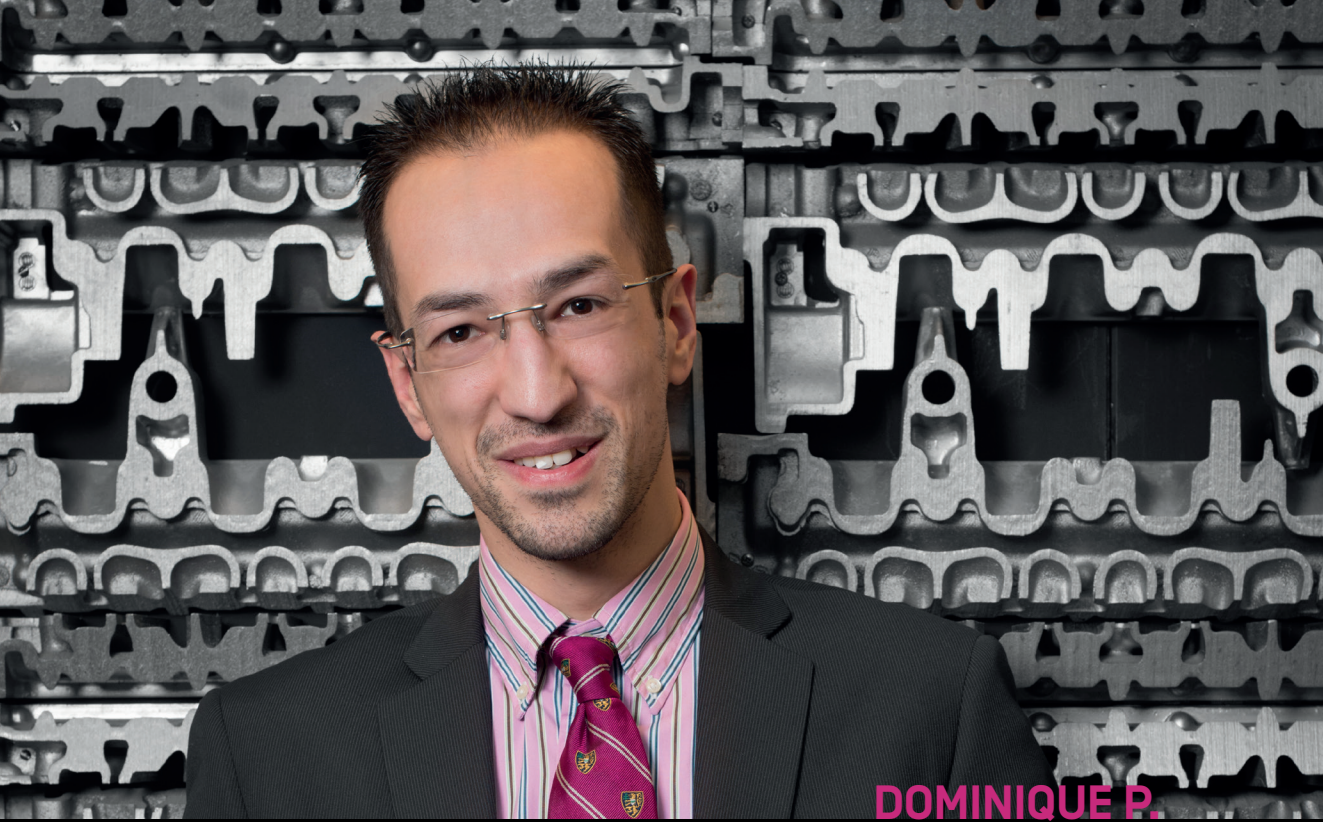
*« Sommelier est un métier qui allie sens
du contact, compétences de gestion et
connaissance de l'histoire et de la géographie
des différents terroirs. »*

*« Mon travail est de satisfaire le client,
lui proposer les vins en fonction des mets
qu'il a commandés. Je l'interroge sur ses
goûts, sur ce qu'il a l'habitude de boire...
Je souhaite lui proposer quelque chose qui
se rapproche de ce qu'il aime : j'aime faire
découvrir des nouveautés. »*

*« Je conseillerais aux jeunes qui veulent
s'orienter vers ce métier de ne pas s'engager
à la légère... Il faut accepter de travailler
le week-end, il ne faut pas compter ses
heures... Quand on est passionné par quelque
chose, on ne compte pas. »*

Économie et Management, n° 152, juin 2014

LA RESTAURATION GASTRONOMIQUE : QUAND LA PASSION RIME AVEC L'EXCELLENCE



DOMINIQUE P.

DÉVELOPPER DES APPLICATIONS INFORMATIQUES, UNE PASSION DÉVORANTE

SA FORMATION

Baccalauréat STT informatique et gestion

BTS informatique de gestion, option développeur d'applications

SA FONCTION

Support technique informatique

« Je n'ai eu aucun problème pour décrocher mon premier emploi car, tout de suite après l'obtention de mon diplôme, je me suis lancé sur le marché et en moins d'un mois, j'ai intégré un grand groupe d'ingénierie informatique. »

Économie et Management, n° 148, juin 2013

© Thomas Kretsch

A portrait of Laurent D., a man with short dark hair, a beard, and glasses, wearing a light pink striped shirt. He is smiling and looking towards the camera. The background is a blurred green outdoor setting.

LAURENT D.

MANAGER DE PROXIMITÉ

SA FORMATION

Baccalauréat technologique tertiaire, spécialité action et communication commerciales

BTS force de vente

Diplôme européen d'études supérieures en communication

SA FONCTION

Responsable d'une agence de travail temporaire

« Nos professeurs nous poussaient dans nos retranchements de manière à aller chercher au fond de nous les qualités nécessaires à l'exercice de la fonction de commercial, notamment l'écoute, l'empathie. »

« Ma mission consiste à encourager, motiver et dynamiser mes collaborateurs, en leur prodiguant des conseils, des pistes d'amélioration pour les faire monter en compétences. L'écoute et la communication sont capitales pour développer la confiance réciproque. »



JULIEN V.

MERIEM B.

LA MAÎTRISE DU TRANSPORT ET DE LA LOGISTIQUE

© Nikola Krstić

SA FORMATION

Baccalauréat STT comptabilité
et gestion
BTS transport
Master manager opérationnel
transport et logistique

SA FONCTION

Responsable service logistique
flux physique

« Le transport et la logistique sont des postes très coûteux et la bonne santé financière passe par un service supply efficient, flexible et qui coûte le moins cher possible. Mon passé de sportif me permet de supporter pas mal de pression, mais je fais aussi ce métier parce qu'il y a cette obligation de résultat ! »

SA FORMATION

Baccalauréat STT action
et communication administratives
BTS transport
Master 2 *supply chain* internationale

SA FONCTION

Responsable transport

« Il y a beaucoup de stress dans nos métiers, car nos camions roulent chaque jour et chaque transport est susceptible de présenter une panne ou encore un problème au chargement. Les capacités d'analyse, d'adaptation et de modélisation sont essentielles pour pouvoir faire face aux différentes situations et personnes. »

Économie et Management, n° 158, janvier 2016



© Nikola Krivica

LA CLASSE PRÉPA ATS : LES MOYENS DE L'AMBITION

LA FORMATION

Double cursus post-bac + 2

Des étudiants, titulaires d'un BTS, d'un DUT ou d'une L2 en droit, AES ou économie et gestion, réunis en prépa ATS en vue d'intégrer une école de commerce et valider le niveau L3.

PAROLES D'ÉTUDIANTS

Sabrina

« Le rythme est soutenu et demande une excellente organisation. »

Nicolas

« C'est un très bon tremplin pour la poursuite d'études, quoi que l'on choisisse de faire par la suite. »

Lucille

« Je pense que je n'aurais jamais pu intégrer l'école que je souhaitais vraiment sans cette formation. »

CANOPÉ
LE RESEAU DE CREATION
ET D'ACCOMPAGNEMENT PEDAGOGIQUES

économie-**g**-
management

Économie et Management, n° 159,
avril 2016