

MARKET NEWS

LA NEWSLETTER DU MASTER MARKETING DE L'IAE DIJON

EDITO

Sommaire :

- EDITO
- GALA DE L'IAE
- AUTRES MANIFESTATIONS
- SUR LA TOILE
- INTERVIEW « QUE SONT ILS DEVENUS ? »
- APPEL A TEMOINS
- INTERVIEW « FUTUR PRO »
- OFFRE DE STAGES

La newsletter a été créée dans le but de consolider le réseau des anciens. C'est pour cela que cette édition est consacrée, en partie, au devenir des anciens de l'IAE. Quel a été leur parcours depuis qu'ils ont quitté l'IAE ?

Nous le verrons à travers l'interview d'un ancien étudiant, Mathieu Peyneau de la promotion 2003—2004.

Nous reviendrons également sur le contrat de professionnalisation, un changement important du M2 Marketing depuis 1 an. Pourquoi est-il si important à la fois pour les étudiants et les entreprises ? Pourquoi est-il parfois si difficile à trouver ?

L'interview de Maud Gauthé, une étudiante du Master 2 Marketing promotion 2007—2008, nous éclairera sur la question.

Enfin, le gala de fin d'année est à noter dans tous vos agendas. Il permettra aux étudiants (actuels ou anciens) et aux professionnels de se rencontrer dans un cadre chaleureux.

*Bonne lecture,
Blandine Anteblian et Rémi Mencarelli.*

SUR LA TOILE !

- Offres de stages et d'emplois en alternance :

www.en-alternance.com

www.alternanceemploi.com

www.jobalternance.com

www.e-alternance.com

www.cmonjob.fr/emploi-france-alternance

www.1-emploi.com/annonces-emplois-alternance.com

GALA DE L'IAE

Samedi 31 mai 2008 à partir de 19h30 : GALA de l'IAE

Le GALA de l'IAE se déroulera au Pavillon Bacchus, Parc Valmy (Route de Langres), le 31 mai 2008.

Au programme :

19h30—20h : Accueil des convives

20h00 : Ouverture de la soirée par un discours du président de l'association, suivi d'un apéritif

21h00 : Début du dîner ponctué d'animations

A partir de Minuit : soirée dansante

Nous vous attendons tous pour cette soirée que nous espérons inoubliable.

AUTRES MANIFESTATIONS

28 et 29 mai 2008 : Salon Online 2008

Pendant 2 jours, à Paris (Porte de Versailles), 150 exposants seront présents pour optimiser votre veille, déployer le knowledge management, découvrir la e-video et le Rich media...

7,8 et 9 octobre 2008 : Salon VAD

A Lille Grand Palais, vous avez rendez vous pendant 3 jours autour du e-commerce, du marketing direct et de la VAD.

17 octobre 2008 : Etats généraux du management

La FNEGE organise les « premiers états Généraux du Management ». La rencontre aura lieu à Paris, au Sénat.

INTERVIEW : « QUE SONT ILS DEVENUS ? »

Mathieu PEYNEAU

Promotion 2003/2004

Responsable d'études

Dans quelle entreprise travailles-tu ?

Je travaille au sein du groupe Alten (11000 consultants), dans une filiale, Keaton, un cabinet de conseil spécialisé en MOA et Organisation dans le secteur de la Finance.

Quel est ton poste ?

Au sein de Keaton, je suis « Finance Department Manager », soit en charge du département Finance de marché

Quel a été ton cursus scolaire ? Notamment le master ?

BTS Action CO, une Licence professionnelle Internet et Marketing, MSG (Aix-Marseille) ainsi que le Master Marketing au sein de l'IAE de Dijon.

Qu'as-tu fais après le master ?

Je suis parti sur Bournemouth fin 2004 (à 1 heures de Londres) travaillé au sein de la société UGS, éditeur de logiciels (software) en tant que Commercial sédentaire. Je suis rentré en France en septembre 2005, où je suis passé Account Manager (Ingénieur Commercial sur le terrain cette fois) au sein du Groupe Experian, dans une filiale, QAS, éditeur de logiciels (software) de gestion d'adresses postales. Je suis ensuite rentré chez Keaton en septembre 2006 où je suis toujours.

Comment définis-tu ton métier aujourd'hui ?

Mon métier consiste à gérer en totale autonomie un centre de profit (une Business Unit). Ma Business Unit (50 consultants environ) est spécialisée en Finance de marché. Elle est composée de consultants diplômés de Grandes Ecoles en charge de Projets SI fonctionnels, Organisation ou Conduite du Changement au sein de Banques d'investissement et de Financement (SG CIB, Callyon, BNP Paribas CIB, ...) et de structures spécialisées en Asset Management (SGAM, BNP AM, ...). Je dois donc recruter mes consultants, les managers et les faire évoluer au sein de Keaton. Je dois également gérer et développer les relations commerciales entre Keaton et nos clients. L'enjeu de mon métier est de développer ma Business Unit, en termes de croissance, de nombre de Consultants, de CA et de marge en suivant les objectifs forts de croissance du Groupe Alten.

Racontes-moi une journée type.

C'est très difficile de raconter une journée type. Mais mes journées sont faites de points réguliers avec mes équipes d'Ingénieurs d'Affaires, de réunions avec mes clients, mes prospects également. Je dois également suivre très régulièrement mes

consultants en missions chez nos clients, d'où une présence très régulières au sein des locaux de nos clients. Je fait passer également beaucoup d'entretiens (une dizaine par semaine) pour repérer les meilleurs et tout faire pour les intégrer à Keaton. Enfin, j'essaie au maximum de réfléchir avec ma direction à une stratégie pertinente de développement et de croissance pour notre société au sein d'Alten.

Comment le master t'as aidé à arriver à ce poste ?

Le DESS m'a permis d'arriver à ce poste, car comme quasiment tous les postes à responsabilités, mon poste aujourd'hui n'est accessible qu'avec un BAC +5. Je crois que comme tout diplôme, le DESS doit nous apprendre à réfléchir, à analyser des problématiques complexes et surtout à savoir prendre rapidement des décisions.

Dans quelle tranche de salaire te situais-tu à ton arrivée en entreprise ? A-t-il évolué depuis ?

Pour être le plus transparent possible, j'ai démarré en rentrant en France, chez QAS, dans une fourchette de 50 / 55 K euros par an.

Aujourd'hui, mon salaire est de l'ordre de 80K euros par an.

« Mes journées sont faites de points réguliers avec mes équipes d'Ingénieurs d'Affaires, de réunions avec mes clients, mes prospects également.... »

APPEL A TEMOINS

- La newsletter est également à la disposition de tous les anciens étudiants du Master marketing. Si vous souhaitez :
 - évoquer votre parcours depuis la sortie du master marketing,
 - proposer un témoignage autour de votre métier...
 ... n'hésitez pas à nous contacter (mastermarketing.iaedijon@yahoo.fr).

INTERVIEW : « FUTURS PROS »

Dans quelle entreprise travailles-tu ?

Je travaille depuis bientôt 9 mois chez Microsoft France. Après 30 à 40 candidatures spontanées pour un contrat de professionnalisation, je me suis dirigée vers des entreprises plus « ouvertes » à l'alternance. J'ai lu plusieurs magazines, plusieurs sites d'orientation et d'offres d'emploi avant de découvrir que Microsoft aspirait depuis cette année à développer davantage l'alternance. J'ai donc postulé à une offre correspondant très bien à ma formation et à mes précédentes expériences. Après plusieurs relances téléphoniques, j'ai dû, du jour au lendemain, quitter le stage que je faisais chez L'Oréal pour entrer chez Microsoft ! C'était la condition sine qua non pour que j'obtienne mon contrat.

Quel est ton poste ?

Au sein de chaque filiale de Microsoft, c'est avant tout le marketing qui prime ! Pas de développeurs ni d'informaticiens qui déploient de nouveaux logiciels. Tout est fait aux USA ou en Inde. Ainsi, la force de Microsoft est sa capacité d'effectuer des actions marketing et commerciales en s'adaptant à son marché local tout en respectant la stratégie synchronisée par Corp. Je travaille au sein de la Business & Marketing Organization de Microsoft, dans le Business Group « Office System ». Pour ma

part, je suis directement rattachée à un produit (assistante chef de produit), peu connu par le grand public, appartenant néanmoins à la division Office, qui est un produit de Business Intelligence : *Office Performance Point Server®*, outil d'aide à la décision, cible essentiellement des BDM ou ITDM (*Business Decision Makers* ou *High Technology Decision Makers*) pour tout ce qui est reporting, analyse, planification budgétaire, tableaux de bords, scorecards...

Quelles sont tes missions au sein de l'entreprise ?

Je suis chargée du suivi opérationnel et stratégique du plan marketing de notre produit. Pour ce qui est des « gros événements », j'ai organisé le lancement interne, le lancement officiel et le roadshow en province. Pour résumé, j'ai donc été chargée du lancement de ce produit dès août 2007, en suivant une relation de partenariat très forte. Microsoft vend ses produits via les partenariats qu'elle développe avec les SSII. Par ailleurs, j'ai lancé au cours de cette année de nombreuses actions pour créer de la *readiness* autour de mon produit notamment le lancement officiel, des séminaires et ateliers de prises en main, de promotion chez nos partenaires ou d'autopromotion via la newsletter mensuelle BI et le blog que j'ai créé, la refonte de notre site internet et sa mise à jour quasi journalière,

les emailings sur nos actions, la création d'un groupe d'utilisateurs (clients et professionnels souhaitant s'exprimer sur nos solutions) qui facilite le buzz. Enfin, les journaux spécialisés, la presse, les salons ou les webcasts, sont autant d'outils à gérer chaque jour pour créer une « masse publicitaire ». Finalement, je veille à suivre le plan marketing défini en amont avec mon manager pour obtenir un projet cohérent et global. Des retours fréquents sont nécessaires pour améliorer les points négatifs sur notre stratégie et trouver des solutions. Le suivi budgétaire est également essentiel pour chaque action.

J'ai encore de nombreuses missions régulières telles que la mise à jour de la base de données partenaires, la création des goodies, la rédaction d'études pour les analystes ...

Es-tu satisfaite de faire un contrat de professionnalisation ?

Les avantages du contrat pro ne sont plus à prouver : une formation beaucoup plus crédible surtout en dernière année de master, une durée de un an qui témoigne d'une vraie intégration et d'une réelle mission dans l'entreprise, une mise en parallèle avec la formation à l'IAE qui permet de prendre beaucoup plus de recul sur nos dossiers et notre travail ...

Maud Gauthé

Promotion 2007/2008

Contrat professionnel
Microsoft

« Au sein de chaque filiale de Microsoft, c'est avant tout le marketing qui prime ! Pas de développeurs ni d'informaticiens qui déploient de nouveaux logiciels. »

OFFRE DE STAGES, DE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- Vous souhaitez proposer une offre de stage et/ou un contrat de professionnalisation à nos étudiants de Master 1 ou de Master 2. N'hésitez pas ! Faites vous connaître. L'offre sera transmise par le biais de la newsletter :
 - les étudiants de Master 1 sont en stage à partir de juin 2008,
 - les futurs étudiants de Master 2 pourront être en contrat de professionnalisation à partir de septembre 2008.