

MARKET NEWS

LA NEWSLETTER DU MASTER MARKETING DE L'IAE DIJON

EDITO

Sommaire :

- EDITO
- REMISE DES DIPLOMES
- AGENDA
- SUR LA TOILE
- INTERVIEW « QUE SONT ILS DEVENUS ? »
- L'IAE SUR FACEBOOK !
- INTERVIEW « FUTUR PRO »
- OFFRE DE STAGES

Pour commencer cette toute première newsletter de l'année 2009/2010 nous vous souhaitons nos meilleurs vœux pour cette année 2010.

Ce numéro va vous permettre de découvrir le parcours d'un étudiant actuel du master 2 marketing ainsi que celui d'un ancien étudiant

(Thibaud Calvel) de la promotion 1997/1998.

Nous tenons également à vous faire connaître l'existence d'un groupe créé sur Facebook permettant à l'ensemble des anciens du master marketing d'échanger informations, photos, propositions de jobs et de stages.

Enfin, nous vous signalons un évènement toujours important dans la vie du master : la remise des diplômes et le parrainage de la promotion actuelle du master marketing le vendredi 15 janvier 2010.

*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

REMISE DES DIPLOMES

Vendredi 15 janvier 2010 de 14h à 17h : remise des diplômes et parrainage de la promotion actuelle

La remise des diplômes se déroulera à l'IAE de Dijon (pôle économie et gestion)

Au programme :

De 14h à 16h : conférences avec comme intervenants Mme Vuillemot (Seb) et Mr de la Fouchardière (Merck Médication Familiale)

De 16h à 17h : remise des diplômes de la promotion de

M2 marketing 2008-2009 et parrainage de la nouvelle promotion 2009-2010

A partir de 17h : pot de l'amitié avec l'ancienne et la nouvelle promotion

AGENDA

26 et 27 janvier 2010 : Forum e-marketing

2 jours pour découvrir les meilleures pratiques et les nouveautés d'un digital marketing performant. Plus de 200 exposants et 250 conférenciers...

13 février 2010 : Salon Studyrama des formations commerciales-marketing-communication

Salon destiné aux étudiants attirés par l'univers du marketing et de la communication.

Du 30 mars au 1er avril 2010 : MD Expo

Le salon des solutions de marketing direct et relationnel, off line, on line et mobile pour cibler, conquérir et fidéliser. 4 univers : média courrier, e-marketing, mobile marketing et BDD.

INTERVIEW : « QUE SONT ILS DEVENUS ? »

Thibault CALVEL

Promotion
1997/1998

Responsable Trade
Marketing

Laboratoire URGO

Nom: Thibault Calvel
Promotion: 1997/1998

PARCOURS

- Bac ES
- Maîtrise de Sciences Economie (formation monnaie, banque, finance)
- DESS Marketing

Stage de fin d'études à *Coca Cola*: marketing opérationnel, contacts avec les commerciaux, FDV (Force de Vente) et distribution. En charge de l'opération pour la coupe du monde 98

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Fonction commerciale:

1999: 4 ans de terrain pour *Maped* en tant que Chef de secteur GD (Grande Distribution)

Chef de secteur sur 10 départements

Double compétence: passage par la vente et le commerce

Fonction marketing et managériale:

2002: Chef de projet trade marketing pour *V33*

Travail sur des outils sur le point de vente, merchandising et gestion des promotions avec les enseignes.

Qu'est-ce que le trade marketing? Faire sortir le sell-out du magasin (PLV, affichage, outils d'aide à la vente)

2008: Responsable trade marketing pour *Urgo*

Rôle: interface entre les chefs de produits et les vendeurs.

Responsabilité: manager une équipe commerciale.

LES CONSEILS D'UN PRO:

CONSEIL N°1:

FAIRE DU TERRAIN

« Passer par une expérience terrain est toujours bon sur un CV, notamment si vous souhaitez faire du marketing opérationnel car pour être légitime en tant que responsable d'une équipe de FDV, il est impératif d'être déjà passé par leur travail »

CONSEIL N°2:

NE PAS AVOIR D'APRIORI SUR CERTAINS SECTEURS

« Tout secteur possède ses spécificités et un intérêt »

Il est donc important de rester ouvert à tous types de secteur durant sa carrière.

CONSEIL N°3:

CONSTRUIRE UN PROJET DE CARRIERE

Il est important de se fixer des objectifs de carrière, et de déterminer le type de fonction marketing qui nous convient: marketing stratégique ou opérationnel.

CONSEIL N°4:

LE CHOIX DES STAGES ET DU CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

L'expérience professionnelle est déterminante pour l'obtention d'un emploi, il ne faut donc pas négliger celle-ci!

« En tant que recruteur ce que je regarderais avant tout c'est l'expérience professionnelle et les expériences terrains! »

L'IAE EST MAINTENANT SUR FACEBOOK !

- Rejoignez le groupe « MASTER MARKETING-IAE DIJON » sur le réseau Facebook via le lien <http://www.facebook.com/home.php?#/group.php?gid=161734143175>
- Ce groupe sera l'occasion pour vous d'adhérer à un espace d'échange et de communication entre les anciens étudiants de l'IAE.
- Venez nombreux !

INTERVIEW : « FUTURS PROS »

Comment as-tu appréhendé ton M2 quand tu étais en M1?

Le contrat de professionnalisation était une évidence pour moi. Il s'agit d'une très bonne expérience, car un stage de 3 mois en licence est bien trop court pour rivaliser avec les écoles de commerces et valoriser son CV.

J'ai été prise suite à notre projet pro que j'ai réalisé pour Seb. Afin de garantir mon intégration au sein de l'entreprise ce contrat a été précédé d'un stage de 3 mois durant la période estivale.

Quel poste occupes-tu et qu'apprécies-tu au travers de cette expérience professionnelle?

Je suis actuellement Assistante Produit International sur les fours et micro-ondes.

Mon travail consiste à développer le micro-onde de demain. Au quotidien cela consiste à travailler sur des panels conso et distri, mais également appréhender les nouvelles technologies et les tendances culinaires afin de déterminer à quel besoin devra répondre le micro-onde de demain. J'apprends également à élaborer des bons plans deancements. Ce que j'apprécie dans ce métier, c'est la diversité de mon travail, évidemment il y a toute une partie administrative à gérer au quotidien mais au-delà de ça, c'est un métier stimulant en perpétuel mouvement.

Aujourd'hui as-tu un projet professionnel en tête?

Pour le moment j'attends la période de temps plein de 6 mois car j'aurais plus de responsabilités. Le projet personnel que je me suis fixé est de partir un an à l'étranger. Après si on me propose un CDI au sein de Seb évidemment ce serait une super opportunité! Mais aujourd'hui mon objectif est avant tout de faire mes preuves sur le long terme au sein de mon entreprise.

Quelles sont les questions importantes à se poser avant de postuler pour un contrat en alternance?

Il est important de savoir dans quel secteur on souhaite travailler et surtout si l'on souhaite occuper une fonction stratégique ou opérationnelle. Au départ j'étais très attirée par la fonction opérationnelle car je voulais être category manager. En effet, le secteur de la grande distribution est un secteur très dur mais qui me fascine. Au final, mon expérience à Seb m'a permis de me rendre compte que le marketing stratégique permettait de travailler sur un plus large champ d'action. C'est un métier très prenant du fait des enjeux qui pèsent sur nos décisions.

Appréhendes-tu la fin de tes études?

Je n'appréhendes pas la situation économique actuelle mais d'avantage la fin de mes études. Car effectivement c'est un grand cap, ce moment où l'on va pouvoir enfin inscrire «diplômée d'un master 2 » sur notre CV, et puis surtout la question qui me vient c'est: *que vais-je faire?* Fini la période où l'on attend juste la rentrée prochaine, ce moment signera le début de ma carrière. Il me faudra réagir vite et me poser les bonnes questions! Exemple: dans quelle ville vais-je postuler?

Redoutes-tu la mobilité?

La mobilité ne me gêne absolument pas car en tant que marketeur je pense que l'on se doit d'être mobile. On travaille le plus souvent à l'international donc c'est obligatoire. J'appréhende la mobilité mais j'accepterai quand même un poste dans une autre ville. Pour le moment c'est priorité à ma carrière pour les cinq années à venir!

Utilises-tu beaucoup l'anglais dans ton travail?

Effectivement, tu parles, lis et dois utiliser beaucoup de document en anglais. L'essentiel est d'arriver à se faire comprendre, en sortant de l'université on dispose des bases nécessaires pour pouvoir se débrouiller. Ensuite c'est la pratique qui nous forme.

Pauline ROSSI

Promotion 2009/2010

Contrat professionnel

SEB

« Le contrat pro était une évidence pour moi. Il s'agit d'une très bonne expérience »

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 2010,
 - les futurs étudiants de Master 2 pourront être en contrat de professionnalisation à partir de septembre 2010.