

APPRENTISSAGE 2 ANS

COMMERCIALISATION D'UN PRODUIT OU D'UN SERVICE TECHNIQUE



QUI SOMMES NOUS ?

L'ESTA qui développe depuis 39 ans la formation d'**Ingénieurs d'Affaires Industrielles** à Belfort avec la **double compétence commerciale et technologique** s'est alliée avec l'Institution Sainte-Marie de Belfort et l'UIMM Franche-Comté pour la création de ce **bachelor «Commerce Techniques et Innovations»**

MODALITÉS

Durée : 2 ans (à partir de septembre).

Apprentissage alterné de septembre à septembre : 2 semaines en école - 2 semaines en entreprise.

Contrat :

- Signature entre l'ESTA, l'entreprise et l'étudiant d'un protocole d'apprentissage rappelant les missions et les objectifs pédagogiques,

- Signature entre l'entreprise, l'étudiant et l'UIMM (CFA) d'un contrat d'apprentissage (CERFA) et d'une convention de formation.

Rémunération :

- En 1^{ère} année : au min. 53% du SMIC*
- En 2^{ème} année : au min. 61% du SMIC*

Sauf accord collectif applicable plus favorable.

* ou du salaire minimum conventionnel

Avantage : mêmes conditions que les salariés.

Temps de présence : 35h par semaine

ésta

Angélique GALLOY

**Directrice des Relations
Entreprises**

T. 03 84 54 54 76

M. 07 86 61 36 83

agalloy@esta-groupe.fr

ORGANISATION

Profil : étudiants du Parcours Bachelor (2^{ème} et 3^{ème} années).

Les objectifs :

Utiliser et développer ses bases techniques pour appuyer les équipes commerciales et gagner progressivement en autonomie dans la gestion de la relation-client.

Exemples de missions :

- Participer à la prospection commerciale, notamment en utilisant les outils digitaux,
- Appuyer les équipes commerciales dans leur compréhension des besoins des clients,
- Contribuer à l'assistance technique et proposer des solutions techniques,
- Aider au chiffrage des offres,
- Assurer le suivi des offres auprès des clients et des fournisseurs,
- Participer à la politique commerciale de l'entreprise (veille stratégique, plans d'actions commerciales).

Apprentissage obligatoire dans le cadre de leur cursus.

En partenariat



CALENDRIER

JANVIER À AOUT

Recensement, recrutement et entretiens.

AVRIL À AOÛT

Signature de la convention et prise de contact par l'étudiant avant le début de l'apprentissage pour fixer les modalités de démarrage (heure d'arrivée, planning...).

SEPTEMBRE À SEPTEMBRE

Suivi de l'apprentissage par un tuteur pédagogique (ESTA) en relation avec le tuteur de l'entreprise. Une visite de suivi en entreprise doit obligatoirement être organisée par l'étudiant au cours de l'apprentissage.

Évaluations :

- Par l'entreprise : compétences, capacité d'apprentissage, savoir-faire, savoir-être.
- Par l'ESTA : suivi et assiduité des rendus pédagogiques, rédaction d'un rapport d'apprentissage et d'une soutenance orale par année.