

Être diplômé de l'ESC Dijon,

C'est profiter d'un enseignement de haute qualité dans tous les domaines du management.

C'est étudier avec une équipe de professeurs exigeants mais disponibles tout au long de la formation.

C'est vivre l'international à travers des séjours d'étude ou des stages à l'étranger.

C'est s'investir dans les activités associatives et en retirer le fruit de premières expériences du travail en équipe.

C'est rencontrer des amis (des amours parfois!) et les revoir aujourd'hui encore.

C'est se préparer pour entrer dans la vie professionnelle.

C'est une réussite qui commence dès le premier emploi:

- ⇒ Le salaire moyen d'embauche de nos diplômés est de 29344 €.
- ⇒ 69% des diplômés obtiennent leur premier emploi en moins de 2 mois
- ⇒ A propos de ce premier poste, 49% des diplômés sont recrutés à des fonctions marketing et commerciales, 39% à des fonctions comptabilité, audit et contrôle de gestion. Les autres intègrent des postes dans les ressources humaines et parfois même à un niveau de direction générale.

Nos diplômés, parlons en. Ils sont partout dans les entreprises et partout dans le monde.

De cette richesse, nous avons voulu vous offrir un concentré. C'est pourquoi nous leur avons proposé de vous raconter leurs métiers. Et ils ont répondu présents à l'appel! C'est ça l'esprit réseau...

En quelques pages, vous allez découvrir ce qu'ils sont devenus depuis le lycée. Clin d'œil à leurs années prépa, grands moments passés à l'ESC Dijon pour arriver aujourd'hui au métier qu'ils ont choisi et qui leur réussit. Oui, nos diplômés sont heureux dans leur travail.

Côté pratique, nous avons organisé ce livret dans les trois grands domaines de métiers auxquels vous prépare l'ESC Dijon:

- ⇒ Marketing/Commercial/International
- ⇒ Finance/Audit/Contrôle de gestion
- ⇒ Ressources Humaines/ Management

Vous savez tout ou presque tout maintenant.

Vous n'avez plus qu'à vous laisser conduire par Alexandre qui est Brand Manager, Juliette qui est Manager expérimenté Audit....

Si vous souhaitez plus d'informations ou contacter un de nos diplômés:

Service Marketing
Charlotte DAMEVIN, 03.80.72.59.19
cdamevin@escdijon.com

Consultez également notre site

⇒ www.escdijon.com

Partout où il y a du talent...

ADECCO ADIA ADIDAS AEROPORT DE PARIS AFC CONSEILS AFM AGF IMMOBILIER SNC AGORA SC AIR FORCE WINE AIR FRANCE ALAIN MANOUKIAN ALCATEL ALLIANCE SANTE ALP'CONSEILS ALPI ALSTOM POWER ALTEN SA ALU TECHNOLOGIE SERVICES AM SPORTS AMEC SPIE COMMUNICATIONS AMORA MAILLE ARCELOR ARTHUR ANDERSEN ATLANTIC AUCHAN AUDIT EXPERTISE COM AUDIT EXPERTISE ET GESTION AUDITIS AVENTIS PASTEUR AVIS AXA CONSEIL AZUR ASSURANCE BANQUE CORTAL BANQUE DE FRANCE BANQUE DE NEUFLIZE BANQUE MARTIN MAUREL BANQUE OBC BANQUE POPULAIRE BANQUE RHONE ALPES BANQUE SANPAOLO BANQUE SCALBERT DUPONT BEAUTY DISTRIBUTION BELIN-LU BISCUITS BERNARD SA BERTHIER CONSULTANTS BIACELLI S.A.S. BILLON FRERES & CIE BLEDINA BNP BOISSET SAS BOTANIC BOULANGER BOUYGUES BOUYGUES TELECOM BRASSERIES KRONENBOURG BUENA VISTA HOME ENTERTAINMENT CADBURY FRANCE CAISSE D'EPARGNE CALOR CANAL+ CARAT PROMOPRESS MEDIA CARMIN TV CARREFOUR CARTIER INTERNATIONAL CASINO GUICHARD CASTORAMA DIRECTION GENERALE CEGELEC CETELEM CHAMPAGNE DE CASTELANE CHAMPAGNE MOET ET CHANDON CHAMPION CHANEL CIC LYONNAISE DE BANQUE CLARINS SA CLINIQUE CLUB MED AFFAIRES CNP ASSURANCES COCA-COLA EST COCHONOU COFINOGA COMPAGNIE CORSAIRE COMPAS SA CONFORAMA CORA COTY LANCASTER CREDIT AGRICOLE CREDIT COOPERATIF CREDIT LYONNAIS CREDIT MUNICIPAL CREDIT MUTUEL CURRICULUM MEDIA CYCLES LAPIERRE SA DALKIA DANONE DANZAS SA DASSAULT AVIATION DECATHLON DECITRE DELL DELOITTE & TOUCHE DEM DEMOSTHENE DEXIA DIM EDF EDITIONS ATLAS EDITIONS CASTERMANN EDITIONS MILAN MUSIC EDITIONS TEXTUEL EDITONS J'AI LU EMILE HENRY EQUINOXE SA ERNST & YOUNG ESTEE LAUDER EURO DISNEY EUROTUNNEL EVIAN VOLVIC DEVELOPPEMENT EXCELLSIOR PUBLICATIONS FIDUCIAL EXPERTISE FONCIA FONDATION DE FRANCE FORD FRANCE FRAIKIN LOCATION FRAMATOME FRANCE 3 FRANCE TELECOM GALERIES LAFAYETTE GEMO SA GENERAL ELECTRIC ENERGY PRODUCTS GENERAL MILLS FRANCE GL EVENTS GMF ASSURANCES GRANT THORNTON GROUPAMA HERMES SELLIER HEWLETT PACKARD HOLIDAY INN HYPERMARCHE GEANT IBM JADE COMMUNICATION JENNYFER JET PEOPLE COM JUMP FRANCE KELCOO.COM KIABI KPMG KRAFT FOODS FRANCE LA POSTE LA REDOUTE LABORATOIRE MAVENA LABORATOIRES FOURNIER LABORATOIRES JUVA SANTE LABORATOIRES TAKEDA LABORATOIRES URGO LABORATOIRES VENDOME LAGARDERE ACTIVE PUBLICITE LE BON MARCHE LE COMITE DE SKI FRANÇAIS LE COQ SPORTIF INTERNATIONAL LE PUBLIC SYSTEME L'EQUIPE LEROY MERLIN LEVER FABERGE LEXMARK EUROPE LLOYDS BANK L'OREAL GEMEY MAYBELLINE LOUIS VUITTON LYONNAISE DES EAUX M6 PUBLICITE MANPOWER MARIE FRAIS MARIE ST HUBERT MARIGNAN PROMOTION MARKETING INTELLIGENCE MARQUETIS SAS MASTERFOODS MICHAEL PAGE INTERNATIONAL MICROSOFT FRANCE MONOPRIX NESTLE NICOLAS OLYMPIQUE LYONNAIS ORACLE FRANCE ORANGE FRANCE ORANGINA FRANCE ORLANE PEPSICO PERNOD ENTREPRISE PERRIER VITTEL PETIT BATEAU PEUGEOT AUTOMOBILES PIZZA HUT PLANETE SATURN PLASTO PRICEWATERHOUSE COOPERS PROMOTION ETOILE RANK XEROX RENAULT ROSSIGNOL SANOFI SYNTHELABO SCHNEIDER ELECTRIC SEB MOULINEX SEPHORA SNCF SOCIETE GENERALE SOFINCO SONY FRANCE STARLING PRODUCTIONS STARWAY SYNERGENCE SA TOTAL UHU UNILEVER BESTFOODS VALEO VALRHONA VALS VEDIORBIS VEM EVENEMENTS VICO VOLKSWAGEN VOLVO COMPACT EQUIPEMENT WANADOO WWF ZOOM ZOOM PRODUCTIONS...

**MARKETING
COMMERCIAL
INTERNATIONAL**

COMMERCE INTERNATIONAL

Commercial export ou vendeur international

Il prend en charge l'acte de vente dans sa globalité: il détecte en amont les clients potentiels, les prospecte (prise de contact, visite...) afin de développer les parts de marché de son entreprise à l'étranger.

Chef de zone export

Basé en France et en charge d'une zone géographique d'exportation, le chef de zone export commercialise les produits de son entreprise dans un pays ou un ensemble de pays étrangers. Son objectif: développer le chiffre d'affaires de sa société dans ce ou ces pays.

Chef de produit international

Homme clé dans l'adaptation du produit aux évolutions et aux opportunités du marché mondial, le chef de produit international est responsable du développement d'un produit et de sa commercialisation internationale.

Directeur marketing international

Il élabore les principales lignes directrices de la politique marketing de l'entreprise à l'export et s'assure de leur respect. Il est chargé d'effectuer la synthèse entre les besoins réels et potentiels d'une clientèle et les impératifs techniques et financiers de l'entreprise, puis d'orchestrer le lancement et le développement commercial des produits.

COMMUNICATION – PUBLICITE

Responsable de communication en entreprise

Au sein d'une entreprise, le responsable de communication a en charge l'ensemble des actions de communication de l'entreprise vis-à-vis de ses partenaires internes et externes. Son rôle est de positionner l'entreprise sur son marché, de sélectionner l'information et d'assurer sa transmission, ainsi que d'améliorer la cohésion interne.

Directeur de la communication

Il occupe une fonction hautement stratégique dans l'entreprise.

Il définit un plan d'action, appelé "plan de communication", qui détermine, pour toute l'année, les actions à mener, les outils à développer.

Responsable d'un site Internet

Il assure la gestion d'un site Internet.

Responsable de plan médias

Au sein d'une agence publicitaire ou dans une entreprise, le responsable de plan médias a pour rôle de sélectionner les moyens de communication permettant de véhiculer au mieux le message publicitaire vers la cible.

Directeur de clientèle

Au sein d'une agence le directeur de clientèle est responsable des budgets d'un certain nombre d'annonceurs.

Chef de publicité

Travaillant le plus souvent dans une régie publicitaire, un chef de publicité a pour mission le démarchage d'annonceurs susceptibles d'acheter de l'espace publicitaire.

MARKETING

Chef de produit

Homme clé de l'adaptation du produit aux évolutions et aux opportunités du marché, le chef de produit est responsable du développement d'un produit ou d'une ligne de produits, depuis sa conception jusqu'à sa commercialisation et sa consommation.

Chef de groupe

Le chef de groupe est responsable du développement d'une marque ou d'une gamme de produits.

Chef de marché

Le chef de marché est responsable dans son entreprise de la gestion d'un marché. On appelle "marché" un ensemble de clients potentiels auquel un produit ou une gamme de produits peuvent être proposés.

Chargé d'études marketing

Le chargé d'études marketing recueille les informations nécessaires au suivi des marchés et au pilotage des actions commerciales. Il cherche à comprendre les attentes de la clientèle.

Directeur des études marketing

La fonction "direction des études marketing" reste rare.

Le directeur des études marketing contribue à l'élaboration des plans d'action marketing et commerciaux de l'entreprise.

Responsable de la promotion des ventes

Il a en charge l'ensemble des actions de promotions, c'est-à-dire l'ensemble des actions visant à augmenter la vente d'un produit ou d'un service.

Responsable du marketing

Responsable de la définition du positionnement de l'entreprise et de ses produits, le responsable du marketing a pour mission l'élaboration et l'application de la stratégie marketing.

Directeur du marketing

Il est chargé d'élaborer et de proposer à sa direction générale les grandes lignes de la stratégie commerciale de l'entreprise. A ce titre, il est responsable du positionnement global de la société et de ses produits par rapport à son marché.

VENTE

Commercial ou vendeur

Indispensable trait d'union entre l'entreprise et la clientèle, le commercial prend en charge l'acte de vente dans sa globalité: il détecte en amont les clients potentiels et les prospecte (prise de contact, visite...).

Identifiant leurs besoins, il leur conseille les produits, les services adéquats. Il négocie avec eux les prix et les délais de paiement. Il fixe enfin le calendrier des remises, veille au respect des délais de livraison et à l'enregistrement des paiements.

Conseiller en merchandising

Le conseiller en merchandising est la personne qui, au sein d'une entreprise de production, est chargée d'organiser dans les surfaces de vente (hypermarchés ou autres) la mise en place des produits dont il est responsable afin d'en optimiser la présence et la vente.

Chef de rayon

Le métier de chef de rayon est un métier complet qui cumule les trois aspects suivants: le commerce, la gestion et les relations humaines.

Le chef de rayon est avant tout responsable du chiffre d'affaires réalisé dans sa surface de vente. Il est chargé d'atteindre les objectifs annuels fixés par la direction du magasin.

Directeur de magasin

Le directeur de magasin est la personne qui dirige et anime l'ensemble des activités commerciales et coordonne les différents services (administratifs et commerciaux) d'une surface de vente. Il est chargé de faire appliquer dans son magasin la politique commerciale et sociale définie par sa direction générale.

Chef des ventes ou responsable des ventes

Le chef des ventes met en œuvre, sur le terrain, la politique commerciale de l'entreprise. Il définit les objectifs de vente de son secteur (pays ou région), anime et contrôle les activités d'une équipe chargée de réaliser ces objectifs et participe lui-même aux opérations.

Ingénieur commercial

Cette fonction est propre aux entreprises qui développent des biens industriels ou des produits et services de haute technologie. L'objectif de l'ingénieur commercial est de faire progresser le chiffre d'affaires de la société en emportant de nouveaux contrats.

Directeur commercial

Il est l'un des hommes clés de l'entreprise. Sa mission est d'accroître le chiffre d'affaires de la société en optimisant la qualité des services et des produits vendus. C'est lui qui coordonne toutes les activités de conception et de réalisation de l'action commerciale.

ALEXANDRE R. - PROMO 2003

Mes années Prépa: Classe Prépa Économique et Commerciale voie Économique au Lycée Saint Bénigne à Dijon

Mes années à l'ESC DIJON:

J'ai choisi la filière double diplôme hispanophone proposée par l'ESC Dijon et j'ai réalisé un MBA au TEC de Monterrey (Mexique).

Grâce aux stages que j'ai effectués au cours de ma scolarité j'ai pu tester différents métiers:

- **Coordinateur de groupes touristiques.** Recruté par le Tour Operateur Europalia, je m'occupais de la gestion des transferts, des animations culturelles et touristiques, des ventes d'excursions et des locations de voitures pour le Complexe Hôteliers Los Pintores à Benalameda en Andalousie (Espagne).
- **Chargé d'étude Marketing.** J'ai réalisé une **étude de Marché** pour le compte de l'Aéroport de Dijon Bourgogne pour le développement de vols charters au départ de Dijon.

Les associations à l'ESC DIJON:

Au niveau associatif, j'ai participé à une liste BDE (Bureau des Élèves).

Mon parcours professionnel:

J'ai démarré ma vie professionnelle, un mois après ma sortie de l'école, en tant que **coordinateur International (Expo Guadalajara)**. En étant au TEC de Monterrey (Mexique), j'ai reçu un mail de l'administration disant que le centre d'expositions de Guadalajara (un des plus grands d'Amérique Latine) cherchait un coordinateur international pour son développement, j'ai postulé et j'ai été choisi. Mon travail était de créer des alliances stratégiques avec d'autres centres d'expositions dans le monde. J'ai été à l'origine de la première alliance avec Dijon Congrexpo pour la réalisation du pavillon du Mexique à la foire gastronomique de Dijon 2004, et la réalisation du pavillon de la France à la foire de Guadalajara au Mexique.

Actuellement, je suis **Brand Manager** chez **Dunkin'Donuts et Baskin Robbins** pour le Mexique. En charge de la bonne opération de toutes les franchises dans le Mexique au total 200 boutiques. Je suis responsable de la réalisation du plan de marketing opérationnel, de l'organisation de toutes les activités promotionnelles et de la vérification de l'application des normes et procédures d'opérations de la franchise. J'ai 5 Représentants à ma charge.

Ce qui me motive dans ma vie professionnelle: c'est l'apprentissage constant.

PAULINE C. - PROMO 1999

Mes années Prépa: Classe Prépa Économique et Commerciale Voie Économique au Lycée Ampère à Lyon

Mes années à l'ESC DIJON:

Le choix d'un secteur déjà, les cosmétiques, et puis, l'amour du produit et les multiples facettes de cette fonction, la diversité des tâches et des interlocuteurs et la concrétisation des projets sur le point de vente, m'ont poussée à choisir l'option marketing en 3^{ème} année.

J'ai effectué 13 mois de césure chez Yves Saint Laurent Beauté sur la Marque Roger et Gallet au service Marketing/Communication et 6 mois de stage de fin d'études chez Onagrine / Eucerin au marketing (soins dermo cosmétiques en pharmacies).

J'ai également réalisé 3 mois de stage en 1ère année chez Sotheby's (Maison de vente aux enchères) à Londres au service presse.

Les associations à l'ESC DIJON:

Mode Emois

Mon parcours professionnel:

J'ai obtenu mon premier emploi 1 mois après la sortie grâce à une annonce déposée à l'ESSEC.

Actuellement je suis **directrice Marketing des laboratoires Caudalie**. Je gère une équipe de 5 personnes

Ce qui me motive dans ma vie professionnelle: Tout ! Mon métier est passionnant. Je travaille chez CAUDALIE, une PME qui a explosé, tant d'un point de vue de la notoriété, qu'humainement, qu'internationalement. Je ne fais jamais la même chose. Je gère plusieurs personnes sur le développement, l'opérationnel, la créa, ou encore le marketing international au sein de nos filiales et de nos distributeurs. J'aime les produits que je crée. J'ai une grande autonomie, et de par la structure hiérarchique courte de l'entreprise, les décisions stratégiques sont prises en peu de temps, ce qui nous permet d'être ultra réactif.

CARINE G. - PROMO 1999

Mes années prépa: Classe Prépa Économique et Commerciale Voie Économique au Lycée Ampère à Lyon

Mes années à l'ESC DIJON:

Les cours de 1^{ère} année m'ont permis de voir que le marketing était plus à mon goût que la finance ou la comptabilité. C'est pour cela que j'ai choisi la spécialisation marketing en 3^{ème} année.

J'ai fait une année en entreprise entre ma 2^{ème} et 3^{ème} année chez BONGRAIN en tant qu'assistante chef de produit.

Les associations à l'ESC DIJON:

J'ai été vice présidente et responsable communication de l'association Mode Emois qui organisait un défilé de mode de jeunes créateurs.

Mon parcours professionnel:

Grâce à une annonce de l'APEC, j'ai démarré 2-3 mois après la sortie de l'école, en tant que Chef de produit junior chez Intermarché.

Aujourd'hui je suis **Chargée d'études senior chez M6 publicité.**

Ce qui me motive dans votre vie professionnelle: Je suis toujours attirée par le monde du marketing et de la publicité. J'ai découvert le monde des media et de l'audiovisuel avec ce poste que j'occupe depuis près de 5 ans. C'est un monde en perpétuelle évolution notamment grâce aux nouvelles technologies et qui me permet d'apprendre continuellement et de voir de nouveaux milieux.

JULIEN A. - PROMO 2005

Mes années Prépa: Classe Prépa Économique et Commerciale Lycée Notre Dame Du Grand Champs à Versailles puis au Lycée Saliège à Balma

Mes années à l'ESC DIJON:

Par sa complexité, sa richesse, et ses approches différentes, le marketing est une matière passionnante, pour qui aime le débat ! C'est pour cela que j'ai choisi la spécialisation Marketing Business to Consumer (B2C) en 3^{ème} année.

En 2^{ème} année, à mi parcours, j'ai voulu me frotter au quotidien d'une PME alors j'ai fait une **année césure** chez un fournisseur de matériel électrique à la Réunion. Quant à mon stage de fin d'étude, j'ai voulu l'axer sur le marketing et la négociation. Par chance, j'ai trouvé mon bonheur dans un nouveau département au sein d'**Air France**. L'activité consistait à valoriser l'image de marque d'Air France auprès de sa clientèle et de ses fournisseurs.

Les associations à l'ESC DIJON:

Je me suis investi dans 3 associations, Cap voile, Grain de Sable, et Afric'4L. Avec une bande de copains, nous avons créé Afric'4I avec comme objectifs: de lever 15000 Euros pour participer au 4I Trophy, de mettre en relation une école primaire de Dijon et une école marocaine, d'organiser des événements autour de ce projet pour promouvoir la jeunesse à Dijon. Tant de portes fermées, tant d'échecs supportés, tant de refus, tant de déceptions essuyées....mais quel plaisir et quelle fierté quand le tout se réalise.

Le parcours associatif, c'est développer un savoir être, une ténacité. En entretien cela représente une réelle plus value! L'école vous permet de réaliser vos passions ! A vous de faire une réalité de vos rêves !

Mon parcours professionnel:

Dans la continuité de mon stage, j'ai postulé sur le site d'Air France pour partir en **VIE** à Rome où je travaille actuellement en tant que **Web Marketing**. Internet est en pleine explosion, il s'agit de cadrer l'activité et d'établir une relation clientèle via le Web, de lancer des campagnes et de développer l'affiliation.

Ce qui me motive dans ma vie professionnelle: c'est d'exercer une activité qui me plaît.

ALICE G. - PROMO 2002

Mes années prépa: Classe Prépa Économique et Commerciale au Lycée Carnot à Dijon

Mes années à l'ESC DIJON:

J'ai suivi la filière anglophone à l'ESC avant de faire ma 3^{ème} année à Ohio University et d'obtenir un MBA, Marketing Concentration.

La possibilité de bénéficier des accords double diplôme et d'un diplôme reconnu à l'international, d'une formation anglo-saxonne, ainsi que d'une expérience unique, aussi bien au niveau culturel que personnel m'a fortement incité à choisir cette filière

J'ai effectué la plupart de mes stages à l'étranger. Stage de 2^{ème} année au **Musée pour enfants de Seattle, Washington, USA**, en tant qu'**assistante pour le département développement**. A ce titre, j'ai réalisé des études de marché comparatives avec les autres musées pour enfants du pays, et recherché différents outils pour inciter aux donations nécessaires au fonctionnement de cet organisme à but non lucratif.

Stage **pour Airbus North America, Herndon, Virginia** à la fin de mon année d'étude à Ohio University.

Les associations à l'ESC DIJON:

Au niveau associatif, j'étais Présidente Association Alizés (promotion de la culture africaine et antillaise).

Mon parcours professionnel:

Je travaille au Royaume Uni en tant qu'**Aviation Analyst pour l'International Bureau of Aviation**. Principalement, mon rôle consiste à accompagner les acteurs du marché de l'aviation au cours de leurs activités stratégiques et commerciales. Tout particulièrement, nous aidons les établissements financiers et opérateurs aériens à déterminer la valeur à la vente d'avions (de business jet à jumbo), leur disponibilité sur le marché et l'impact des frais de maintenance

Ce qui me motive dans ma vie professionnelle: c'est le contact avec la clientèle, des tâches professionnelles diverses et variées d'un jour à l'autre et l'**absence de monotonie au sein d'une industrie en constante évolution**. De plus, je bénéficie de l'expertise et du savoir-faire de mes collègues ce qui me pousse à approfondir au quotidien mes connaissances.

ANNE FRANÇOISE V. - PROMO 2000

Mes années prépa: Classe Prépa Économique et Commerciale à l'Institut des Chartreux à Lyon

Mes années à l'ESC DIJON:

Grâce à l'option Management je suis sortie de l'école avec un bagage «généraliste». Je ne souhaitais pas spécialement faire du marketing pur ou de la finance.

Afin d'affiner mon projet professionnel, j'ai effectué:

- **un stage de 4 mois** à Londres en tant qu'**assistante direction commerciale**. J'étais chargée d'épauler le directeur commercial d'un bureau de style spécialisé dans la confection féminine,
- puis **un stage de 6 mois** en tant que **manager d'une équipe de vendeuses**, rayon couture Haute couture au Bon Marché **Groupe LVMH**.

Les associations à l'ESC DIJON:

Au niveau associatif j'étais à la fois Vice présidente de Bizn'esc: association proposant des jobs rémunérés pour les étudiants et Vice Présidente de Bacchus: association œnologique.

Mon parcours professionnel:

J'ai décroché mon premier emploi, **Manager chez Gap** (vêtements Sportswear), immédiatement après la fin de mon stage de fin d'étude au Bon marché, grâce à une offre du magazine l'Express: J'avais 20 vendeurs sous ma responsabilité.

Aujourd'hui, je suis **Responsable Compte clé Parfums Christian Dior**.

Je négocie en centrale de la marque DIOR (image, merchandising, accords commerciaux) pour une chaîne de 160 magasins en France.

Je gère toute l'équipe commerciale qui visite les points de vente de cette chaîne de magasins.

Ce qui me motive dans ma vie professionnelle: c'est le contact humain. Le management est certes très complexe mais très enrichissant.

JEAN PIERRE G. - PROMOTION 2002

Mes années prépa: Classe Prépa Économique et Commerciale au Lycée Marie de Champagne à Troyes

Mes années à l'ESC DIJON:

Mon intérêt pour la vente m'a poussé à choisir la spécialisation de 3^{ème} année Business to Business (B2B).

J'ai effectué un stage chez **Peugeot Motocycles** (Groupe PSA) ainsi que chez **Nationwide Building Society** (Northampton/ Angleterre).

Les associations à l'ESC DIJON:

J'étais membre de Dijon Études Conseils (Junior Entreprise).

Mon parcours professionnel:

Je suis **Ingénieur Commercial Grands Comptes – Xerox**, je suis chargé du développement d'une clientèle comptes stratégiques et grands comptes ainsi que de l'animation d'un réseau de partenaires.

Ce qui me motive dans ma vie professionnelle c'est le développement de partenariat, le travail d'équipe, l'autonomie et la montée en compétence.

FINANCE

AUDIT

CONTRÔLE DE GESTION

ASSURANCES

Courtier en assurances ou assureur conseil

Le courtier en assurances, également appelé assureur conseil, établit avec ses clients un diagnostic de leurs risques et leur vend des contrats adaptés. Il conseille et suit sa clientèle, modifie au besoin les garanties et assure le service "après-vente" jusqu'au versement des indemnités en cas de sinistre.

Agent général d'assurances

L'agent général d'assurances est un acteur important de la distribution de l'assurance. Il est tout d'abord un vendeur puisqu'il diffuse les produits et les services d'une société d'assurances. Il apporte également assistance et conseil à ses clients.

Inspecteur commercial en assurance

Travaillant au sein d'une compagnie d'assurance, un inspecteur commercial a pour mission d'organiser et d'animer un réseau de commerciaux qui distribuent des produits d'assurance sur une zone géographique donnée.

Risk manager

Un risk manager ne travaille généralement pas dans une compagnie d'assurance, mais dans une grande entreprise. Sa mission consiste à définir la politique de gestion des risques permettant de limiter les pertes financières liées à tous types d'évènements, qu'il s'agisse d'accidents (incendie, vol...) ou de décisions stratégiques (implantation sur un nouveau marché ou une nouvelle zone géographique, lancement d'un nouveau produit...)

BANQUE

Analyste de crédits

L'analyste de crédits bancaires est la personne qui est chargée d'analyser et de mettre en forme les demandes de crédits faites à sa banque. Son travail se décompose en trois phases: l'analyse, le montage et le contrôle.

Conseiller en gestion de patrimoine

Le conseiller en patrimoine est l'interlocuteur direct des personnes souhaitant gérer leur capital financier ou immobilier. Il joue un rôle de conseil personnalisé et doit être capable d'apporter une réponse globale aux attentes de ses clients.

Responsable clientèle entreprises

Le chargé de clientèle entreprises au sein d'une banque a la responsabilité du développement et de la gestion d'un portefeuille de clients. Il est chargé de la prospection auprès des entreprises non clientes de sa banque.

Gestionnaire d'OPCVM (Organisme de Placement Collectif en valeurs immobilières¹)

La fonction d'un gestionnaire d'OPCVM au sein d'un établissement bancaire va consister à faire fructifier les valeurs et à assurer ainsi la rentabilité des placements opérés par les acheteurs.

Responsable d'agence bancaire

Responsable d'un point de vente, chargé de son animation et de son développement, gestionnaire d'un centre de profit, responsable du compte d'exploitation de l'agence et de sa rentabilité, manager d'une équipe, responsable face aux clients... un responsable d'agence bancaire est tout cela à la fois.

Directeur d'agence bancaire

Le directeur d'agence est la personne responsable du fonctionnement interne et des résultats d'une implantation bancaire. Il est chargé de faire appliquer dans son agence les recommandations stratégiques, les orientations et les objectifs fixés par le comité exécutif de la banque.

Directeur des engagements

La direction des engagements constitue dans les établissements bancaires la direction la plus stratégique. C'est en effet elle qui détient la responsabilité des engagements financiers d'une banque, c'est-à-dire la responsabilité de décision sur l'ensemble des actions qui constituent les activités de cet établissement en termes d'investissements, de crédits, de prêts...

Chargé d'affaires ou responsable financement d'opérations internationales

Le métier de chargé d'affaires consiste à étudier et à répondre aux demandes de clients internationaux ayant des programmes d'investissements lourds (supérieurs à 100 millions de dollars).

¹ Ces valeurs mobilières peuvent être des actions, des obligations ou des produits court terme.

FINANCE

Auditeur financier

L'auditeur financier contrôle la régularité et la sincérité des comptes annuels d'une entreprise par rapport à la législation et aux normes en vigueur dans le pays où la société a son siège.

Crédit Manager

Le crédit-manager a une triple responsabilité qui est de définir, mettre en œuvre et veiller à la bonne application de la politique de crédit de l'entreprise vis-à-vis des clients et fournisseurs.

Trader

Le trader est un spécialiste des transactions portant sur des valeurs mobilières et un opérateur professionnel sur les marchés internationaux. Sa fonction consiste à gérer des risques financiers sur des produits.

Directeur financier

Il participe aux décisions d'orientation stratégiques de l'entreprise et veille à ses principaux équilibres financiers à moyen et long terme. Il doit instaurer, optimiser et contrôler les techniques de gestion financière les mieux adaptées au développement de sa société.

Analyste financier

Dans un établissement bancaire ou au sein d'une société de Bourse, le rôle d'un analyste financier est de conseiller les gestionnaires de portefeuille en leur fournissant les informations les plus fiables possibles sur des entreprises, des marchés ou des secteurs d'activité.

GESTION

Auditeur interne ou auditeur de gestion

L'auditeur de gestion en entreprise a pour mission d'assurer la cohérence des procédures qui servent à la gestion administrative de l'entreprise, des achats aux ventes en passant par les stocks, la trésorerie, les immobilisations.

Trésorier

Le gestionnaire de trésorerie a pour mission de gérer au mieux les flux financiers afin d'assurer la situation financière de l'entreprise.

Le trésorier doit évaluer les besoins et excédents, élaborer un budget prévisionnel et négocier avec les banques les meilleures conditions de financement, que ce soit pour les placements ou pour les emprunts.

Gestionnaire de projets

Le rôle du gestionnaire de projets pourrait être comparé à celui d'un chef d'orchestre: il doit animer, organiser, piloter les hommes et les idées autour d'un projet.

Expert-comptable

En tant que salarié d'une entreprise, le responsable comptable est en charge de la tenue des comptes. Il réunit, coordonne puis contrôle les données chiffrées et établit régulièrement les documents comptables légaux.

CYRILL D. - PROMO 1999

Mes années prépa: Classe Prépa Économique et Commerciale Voie Technologique au Lycée Le Castel à Dijon

Mes années à l'ESC Dijon:

La recherche d'un métier alliant la dynamique commerciale à la mise en œuvre des principes comptables m'a poussé à choisir la spécialisation Banque et Marchés financiers.

J'ai suivi la **filière apprentissage** à la direction financière de Grands Vins JC BOISSET à Nuits Saint-Georges.

Après avoir effectué une année d'immersion aux États-Unis avant la prépa, j'ai complété mon expérience de l'international, par mon stage de fin de 1^{ère} année. J'étais à la direction financière de LE MERIDIEN ABU DHABI dans les Emirats Arabes Unis à Abu Dhabi.

Les associations à l'ESC DIJON:

J'ai participé à l'association ESC RAID = Co-crédation d'un rallye découverte dans la côte autour de Dijon. Participation au Ricard Trophy s/le circuit du Castellet (formation de l'équipe, réunion du budget, etc...).

Mon parcours professionnel:

J'ai trouvé mon premier emploi, Directeur d'Agence chez BNP PARIBAS, 9 mois avant ma sortie de l'école, grâce à un entretien de recrutement organisé à l'école en début de 3^{ème} année avec la participation de plusieurs sociétés.

Actuellement, je suis **Chargé d'Affaires Grandes Entreprises chez BNP PARIBAS**. Je suis en charge du suivi d'un portefeuille d'une soixantaine d'entreprises industrielles ou de services développant un CA annuel allant de 15M€ à 200M€ avec une moyenne aux environs de 35-40M€.

Ce qui me motive dans votre vie professionnelle:

- La qualité des relations professionnelles entretenues avec nos clients et l'implication dans des projets à forte valeur ajoutée comme les croissances externes, les développements à l'étranger, etc...
- L'existence bien réelle d'opportunités de carrière qui vous donne les moyens de vos ambitions.
- Un projet personnel pour se mettre le pied à l'étrier ! www.portail-bnb.com.

FRANÇOIS B. - PROMO 2004

Mes années prépa: Classe Prépa Économique et Commerciale Voie Scientifique au Lycée Clemenceau à Nantes

Mes années à l'ESC DIJON:

Opter pour la spécialisation Business to Business (BtoB) constituait un choix stratégique.

J'ai acquis plusieurs expériences en entreprise grâce à mes différents stages:

- Chargé développement Start-up informatique (revendeurs sur le territoire Français)
- Chargé Clientèle chez Prospactive (prospection commerciale).

J'ai ensuite choisi la filière Double Diplôme Germanophone et effectué un stage de 3 mois à la banque Volksbank en Allemagne.

Les associations à l'ESC DIJON:

Je me suis beaucoup investi dans les associations:

- Cinesthésique (association de cinéma)
- Carteam (organisation de course de Kart...)
- Coach Tennis
- Thomas Klaus (Pièce de théâtre)

Mon parcours professionnel:

Aujourd'hui, je suis **Chargé de projet interne** chez **Deutsche Apotheker und Ärztebank**.

J'ai deux projets à mener à bien :

- le renouvellement de l'interface bancaire de la banque,
- la simplification de la palette de produits.

Ce qui me motive dans ma vie professionnelle: c'est le contact humain, les défis et la nouveauté.

JULIETTE F. - PROMO 2001

Mes années prépa:

J'ai choisi la voie relativement généraliste de la Classe Préparatoire Économique et Commerciale du Lycée Fabert de Metz de 1995 à 1997.

Mes années à l'ESC DIJON: de 1997 à 2001 (je faisais partie de la promo 2000 à l'origine j'ai été diplômée en 2001 en raison de l'année césure).

J'ai choisi la dominante « **audit et management financier** » (AMF) car elle offrait entre autres, la possibilité de se préparer au **DECF**. Cela s'est avéré être un choix judicieux car Deloitte Luxembourg encourage fortement la qualification professionnelle de ses auditeurs et le DECF est un plus pour accéder au stage de Réviseur d'Entreprises au Luxembourg. Je suis convaincue que la connaissance d'un métier s'apprend sur le terrain. Une bonne formation est celle qui apprend à se documenter, et à avoir la bonne approche des différents projets. C'est ce que l'ESC Dijon m'a apporté.

Grâce aux **journées carrière** organisées par Odile Dandon et la possibilité de rencontrer des cabinets d'audit de France et de Luxembourg, mais aussi grâce à la ténacité d'Odile et ses excellents contacts avec les professionnels des cabinets d'audit, j'ai décroché une année de **stage-césure chez Deloitte Luxembourg**.

A l'issue de ma première année à l'ESC, j'ai participé au séminaire « **Business in Budapest** », un moment privilégié où un mois durant, un groupe d'étudiants américains, mexicains et dijonnais ont été reçus par de grandes entreprises hongroises pour des présentations de leur activité et de l'économie hongroise : unique !

Le même été, j'ai travaillé six semaines au sein du « **management information department** » de l'**association caritative Oxfam à Oxford, UK** : une autre opportunité unique de découvrir l'efficacité du fonctionnement d'une telle association. Je vis et travaille depuis sept ans à **Luxembourg** où j'entretiens de multiples contacts professionnels ou privés des quatre coins du monde, ce qui contraste avec la teinte « locale » de ce petit pays.

Les associations à l'ESC DIJON:

Je faisais partie d'Esprit d'Équipe, l'association humanitaire de l'ESC, et d'Arab'esc visant à promouvoir la culture du monde Arabe.

Dans le cadre d'Esprit d'Équipe, nous avons soutenu les projets d'autres associations, et organisé un forum humanitaire.

Avec Arab'esc nous avons organisé des fêtes teintées de la chaude couleur du Maghreb et du Moyen-Orient, ainsi qu'une expo sur l'Égypte ancienne.

Je suis actuellement présidente de la Délégation du Personnel de Deloitte Luxembourg, organe empreint de plusieurs vocations y compris la promotion des activités sociales et de loisirs au sein de la firme.

Mon parcours professionnel:

J'ai signé mon contrat chez Deloitte Luxembourg en troisième année d'ESC via mon stage à l'issue duquel je me suis vu offerte un contrat de travail.

Aujourd'hui je suis **Manager expérimenté audit chez Deloitte Luxembourg**

Audit de fonds d'investissement, de professionnels du secteur financier et de holdings

- définition de l'approche d'audit,
- planification des travaux en conséquence,
- composition de l'équipe,
- gestion du travail de terrain, revue des travaux,
- revue finale des états financiers,
- réponses aux clients sur des points comptables, réglementaires ou techniques,
- gestion du budget d'audit et supervision de la facturation.

Gestion du travail en équipe : fixation d'objectifs, revue régulière des performances et rédaction d'évaluations individuelles des membres de l'équipe pour chaque mission.

Participation au bon fonctionnement du département audit : Counselling (suivi personnalisé de l'évolution de carrière d'un nombre limité de juniors ou de seniors audit). Discussion collégiale des performances et participation au processus de promotion des collaborateurs. Participation à des groupes de travail pour une meilleure organisation du travail dans un contexte de recrutement difficile.

Formateur externe : participation au module d'audit pratique à l'ESC Dijon et interne: coordination de la formation dans le domaine des fonds d'investissement, développement de séminaires, présentation de séminaires techniques et méthodologiques aux collaborateurs Deloitte.

Ce qui me motive dans ma vie professionnelle:

Rendre un service de qualité à mes clients et constater qu'ils le perçoivent comme tel.

Optimiser mon organisation personnelle et celle de mes collaborateurs afin d'atteindre cet objectif.

Déléguer efficacement et de manière à développer les personnes qui travaillent sous ma supervision.

Enfin, quand des personnes rencontrent des difficultés dans leur vie professionnelle, je m'attache à leur faire part de mes propres expériences et les inciter à expérimenter les techniques qui ont marché pour moi. Mon plus grand plaisir est de les voir progresser suite à nos discussions.

Par exemple :

- expliquer aux juniors audit comment bien communiquer sur l'avancement de leurs travaux et justifier auprès des seniors et managers les heures supplémentaires prestées
- conseiller les seniors pour motiver les juniors, devant certaines tâches
- aider les seniors ou managers à donner un feedback honnête, en temps en en heure, et constructif pour les professionnels évalués.

Ce qui me motive, c'est constater l'impact réel que mes initiatives ont sur le fonctionnement de notre structure. J'ai envie de convaincre les autres à leur tour.

STEPHAN L. – PROMO 2003

Mes années prépa: Classe Prépa Économique et Commerciale Voie Technologique au Lycée le Castel à Dijon.

Mes années à l'ESC DIJON:

Depuis mon lycée j'étais attiré par la finance, la comptabilité...par les chiffres en général. Par ailleurs, ce qui m'a également motivé était les débouchés que je pourrais avoir à la sortie de l'école après avoir suivi la filière Audit et Management Financier. A noter également que l'ESC Dijon était reconnue pour sa filière finance.

Dès le début de ma deuxième année, je me posais énormément de questions, quant à savoir si je serais opérationnel dans un an à ma sortie d'école, ce qui n'était pas forcément évident. Par conséquent, j'ai décidé de faire une année césure pour être confronté sur une longue période à la vie en entreprise et d'autre part pour me rassurer sur mon côté opérationnel.

Je conseil fortement aux nouveaux élèves de faire **une année césure** car ils gagneront en maturité et pourront avancer lors d'entretiens d'embauche le fait d'avoir une réelle expérience professionnelle ce qui est une **vraie valeur ajouté à un CV** de jeune diplômé.

En ce qui concerne mes expériences à l'étranger, j'ai effectué un stage de 4 mois à la Nacional Financiera au Mexique et mon Année césure chez KPMG audit au Luxembourg.

Mon parcours professionnel:

J'ai décroché mon 1^{er} emploi, un an avant ma sortie de l'école en envoyant des CV et en participant à la journée Carrière à l'ESC.

Actuellement, je suis **Assistant Manager chez KPMG Audit Luxembourg**. Je suis spécialisé en consolidation et normes IFRS.

Ce qui me motive dans ma vie professionnelle: c'est le **côté formateur** et le fait que l'on soit au **cœur des tendances financières actuelles**. On doit se remettre en question au jour le jour et se tenir informer des derniers changements aussi bien au niveau légal qu'au niveau des normes comptables, qui sont en perpétuelles évolutions (cf IFRS). Par ailleurs, le petit plus de cette branche et que l'on est amené à travailler sur plusieurs types de clients (aucune routine) avec des méthodes de travail et des stratégies différentes, ce qui est à nouveau très formateur au point de vue personnel et professionnel. Je considère un peu ce métier comme un troisième cycle. L'ambiance est jeune et la perspective de carrières reste très ouverte aussi bien en interne qu'en externe.

MAURICE M. - PROMO 1998

Mes années prépa: Classe Prépa Économique et Commerciale au Lycée Georges de la Tour METZ

Mes années à l'ESC DIJON:

J'ai retenu l'**option Finance** pour 2 raisons principales. Tout d'abord il me semblait que c'était une des seules « disciplines » difficilement maîtrisable sur le terrain sans formation préalable. Les compétences ou plutôt les affinités avec le corps professoral ont fait le reste.

Avec du recul et un peu d'expérience professionnelle, je ne regrette absolument pas mon choix. En revanche, je constate que quelle soit la discipline, celle-ci requiert à la fois **théorie et pratique**. Sans exception.

Les **stages** sont déterminants dans le **parcours professionnel**:

Stage 1^{ère} année : Casablanca (Maroc), Chargé d'étude sur la participation d'une PME locale à des salons et foires au niveau national;

Stage 2^{nde} année : Crédit Agricole Côte d'Or – Chargé de projet outil de gestion;

Stage 3^{ème} année : PricewaterhouseCoopers Audit - Auditeur conseil.

Comme pour une majorité de mes camarades de promo, mon parcours professionnel a suivi ces stages : nous sommes pratiquement tous restés en contact avec notre « 1^{er} métier ».

Le Groupe ESC Dijon dans son ensemble joue un rôle prépondérant dans le choix de ces stages : forums professionnels, antennes diplômés, références professionnelles des professeurs, partenariats associatifs, etc. Tous ces éléments favorisent l'obtention de stages de qualité.

Les associations à l'ESC DIJON:

Les **projets associatifs** constituent un passage obligé pour réussir sa vie d'étudiant. J'étais Président de l'association Bacchus (œnologie), Vice-Président de l'association Cap Voile et Membre du BDS (section golf). Ne pas s'y investir c'est passer à côté de l'apprentissage et de l'enseignement. **Réaliser un projet associatif c'est mettre en pratique ses compétences au profit d'une passion. On n'a pas toujours de telles opportunités par la suite, alors il faut en profiter au maximum.** Sans ces projets ce serait bien triste !

Mon parcours professionnel

A la fin de mon stage de 3^{ème} année, j'ai été recruté en tant qu'Auditeur conseil chez PricewaterhouseCoopers où j'ai acquis 6 ans d'expérience au sein de ce « big four ».

Aujourd'hui je suis **Gérant fondateur de la société Archipar** (www.archipar.fr, société de services aux particuliers). Je suis également **Consultant finance et gestion** pour le compte de cabinets d'audit et conseil (freelance, sous-traitance), de grands groupes cotés (intérim, formation), et de particuliers / TPE-PME (création – reprise – cession).

Ce qui me motive dans ma vie professionnelle: le développement et la gestion de projets innovants. La rencontre et le partage avec des interlocuteurs toujours plus riches : compétences, expériences, centres d'intérêts, responsabilités. En 2 mots : la créativité et l'entrepreneuriat.

FRANÇOIS D. - PROMO 2004

Mes années prépa: Classe préparatoire Économique et Commerciale Voie Scientifique au Lycée Albert Châtelet à Douai

Mes années à l'ESC DIJON:

J'ai toujours été attiré par la finance et la gestion de l'entreprise et plus particulièrement par la Corporate Finance et l'analyse financière. Ces deux notions me semblaient plus générales et correspondaient plus à la vision que je m'étais faite de la gestion financière. De plus, le milieu bancaire, découvert au travers de mes stages ne me déplaisait pas, c'est donc pour ces raisons que j'ai choisi la dominante Banque et Marchés Financiers.

J'ai multiplié mes expériences dans ce domaine en effectuant mes stages de

- 1^{ère} année en Allemagne : Deutsche Bundesbank à Fankfurt am Main : Gestion des Lorocomptes et Nostrocomptes, 2 mois.
- 2^{ème} année : Crédit Agricole Nord de France (Antenne de Lille), à l'Inspection Générale et Audit (audit du réseau Nord des banques du Crédit Agricole), 3 mois.
- 3^{ème} année : France 3 Nord Pas-de-Calais Picardie (Audit opérationnel/Mise en place de procédures/Contrôle de Gestion), 6 mois.

Les associations à l'ESC DIJON:

Au cours de ma scolarité à l'ESC je me suis beaucoup investi dans les associations:
Dijon Études Conseils (Junior Entreprise) : vice trésorier, puis trésorier.

Esc@pe: association informatique, aide et vulgarisation informatique, secrétaire.

La Chouette (projet pacte) : prospection des annonceurs, mise en page, publication et lancement du guide de la ville de Dijon.

Mon parcours professionnel:

Lors de mon stage au sein du service financier de France 3 Nord Pas-de-Calais Picardie, un poste au siège de France 3 est passé en consultation (voie interne). Suite à divers entretiens avec mes supérieurs directs, le Directeur Financier et la Chargée de recrutement de la Direction des Ressources Humaines, j'ai été recruté sur le poste de contrôleur de gestion que j'occupe actuellement.

J'ai trouvé mon emploi avant la fin de mon stage de fin d'études et avant d'être diplômé.

Je suis actuellement **contrôleur de gestion** au sein d'une équipe de 10 personnes, je m'occupe du suivi budgétaire des unités de production de **France 3** (production nationale et régionale) ainsi que celui de la masse salariale de France 3. J'ai également en charge le calcul des coûts de revient de la société au travers de déversements analytiques (méthode ABC) trimestriels et je participe à la construction du compte de résultat par métiers de la société (exploitation du patrimoine, production et diffusion).

Ce qui me motive dans ma vie professionnelle sont:

- les tâches formatrices et très diverses ;
- un métier en constante évolution technique et fonctionnelle ;
- des perspectives de carrière intéressantes ;
- une rémunération motivante.

ANNE-CLAIRE R. – PROMO 2002

Mes années prépa: Classe Prépa Économique et Commerciale au Lycée Marie de Champagne à Troyes

Mes années à l'ESC DIJON:

Mon intérêt pour le contrôle de gestion m'a amené très naturellement à choisir l'option Audit et Management Financier.

Pour confirmer cette orientation, j'ai réalisé 2 stages (en 2^{ème} et 3^{ème} année) de 3 mois en Comptabilité et en Contrôle de Gestion Sa Boisset, négociant en vins (Nuits St Georges, 21). J'ai également réalisé un stage de 2 mois en Angleterre dans une National Bank (Nationwide).

Mon parcours professionnel:

Grâce aux annonces des diplômés de l'ESC DIJON, j'ai trouvé mon premier emploi, Assistante Contrôleur de Gestion pour les Autoroutes Paris-Rhin-Rhône (Dijon, 21), 2-3 mois après la sortie.

Je suis à présent, **Contrôleur de gestion Atari Europe**, Jeux Vidéo (Lyon 69)

Ce qui me motive dans ma vie professionnelle c'est le contact avec les gens et de faire des analyses d'activité de mon entreprise

RESSOURCES HUMAINES MANAGEMENT

RESSOURCES HUMAINES

Responsable gestion de carrières

Stratège, il recense les postes à pourvoir, recherche les filières professionnelles de carrières. Il accompagne les salariés dans leurs formations complémentaires, négocie leur mutation. Il oriente et conseille les salariés. C'est un métier de conseil humain qui exige de bien connaître les individus.

Responsable de formation en entreprise

Le responsable formation est chargé de développer les compétences des collaborateurs de l'entreprise, de les adapter aux mutations technologiques en cours et de préparer les reconversions nécessaires.

Chef du personnel

Il élabore et met en œuvre tous les moyens quantitatifs et qualitatifs nécessaires à l'adaptation des ressources humaines aux finalités de l'entreprise. Il est responsable de la gestion administrative des salariés de l'entreprise.

Directeur des ressources humaines

La mission du DRH est de sélectionner pour l'entreprise des femmes et des hommes compétents et motivés et d'instaurer une politique de ressources humaines adaptée aux aspirations de tous.

Responsable des relations avec les écoles

Le rôle du chargé de relations des écoles est d'assurer la promotion de son entreprise auprès des futurs jeunes diplômés par le biais de relations avec les étudiants en formation.

LUCIE L. - PROMO 1999

Mes années prépa: Classe Prépa Économique et Commerciale Voie Économique au Lycée Georges de la Tour à Metz

Mes années à l'ESC DIJON:

Mon souhait de m'orienter vers les ressources humaines m'a poussée à choisir la spécialisation Management et Changement.

J'ai réalisé plusieurs stages:

1^{ère} année: 2 mois chez O'MARA TRAVEL (tour opérateur) en tant que Chargée de réservation

2^{ème} année : 2 mois au sein du département RH de MINOLTA (Eloyes – 88)

3^{ème} année : 6 mois au sein de l'agence MANPOWER tertiaire à Dijon

Les associations à l'ESC DIJON:

J'ai été Vice-présidente de l'association Mode Émois en 97/98.

Mon parcours professionnel:

Suite à mon stage de fin d'études, j'ai été embauchée immédiatement à ma sortie de l'école, chez Manpower.

Aujourd'hui, je suis **Responsable Recrutement** au sein du Département des Ressources Humaines de l'**APEC** : j'ai en charge l'ensemble des recrutements des collaborateurs de l'Apec sur le plan national. Je participe également à l'intégration des nouveaux embauchés en organisant des sessions d'intégration.

Ce qui me motive dans ma vie professionnelle est d'occuper un poste clef qui me permet d'avoir **une vue globale sur l'ensemble de l'entreprise** puisque je gère les recrutements sur le plan national et de travailler au quotidien auprès de l'ensemble des managers.

J'apprécie également, au travers des nombreux entretiens de recrutement, de rencontrer des candidats avec des profils très différents : même si ma fonction m'amène à recruter beaucoup de Consultant en Ressources Humaines, je suis également amené à recruter des métiers très divers puisque l'APEC c'est aussi un magazine avec une équipe de rédaction (Courrier Cadres), un site internet Apec.fr, un observatoire du marché de l'emploi avec des économistes, des statisticiens,....

CHARLES T. – PROMO 2002

Mes années prépa: Classe Prépa Économique et Commerciale au Lycée Carnot à Dijon

Mes années à l'ESC DIJON:

J'ai toujours été attiré par la gestion de projet, les notions Ressources Humaines, l'approche sociologique et le management du changement. C'est pour cela que j'ai opté pour la spécialisation Management et Changement.

J'ai effectué une année césure : Assistant RH chez AMORA-MAILLE (Groupe Unilever) Usine et Centre Logistique de Chevigny (21) – Effectifs : 300 personnes. Gestion du plan de formation, gestion des compétences (mise en place de démarches métier et de formations diplômantes, création d'une cartographie des compétences, de référentiel métier, d'outils de positionnement), recrutement de CDD et de stagiaires ingénieurs, mise en place d'outils de communication internes.

En 3^{ème} année, j'ai obtenu un stage en tant qu'Assistant RH chez William GRANT & Sons (Glasgow).

(4 sites en Écosse et en Angleterre - Effectifs : 1000 personnes)

J'étais chargé de l'harmonisation et de l'amélioration de l'accueil des nouveaux salariés sur les 4 sites du Groupe, de la rédaction d'un guide d'accueil complet sur la société et ses activités, et de l'organisation de séminaires d'intégration avec formation.

Les associations à l'ESC DIJON:

Président de FUGUES (Association organisatrice d'un festival de musique qui rassemble plus de 50 musiciens et 15 membres permanents, budget : 30 000 Euros)

Mon parcours professionnel:

A la fin de mon stage à l'étranger Amora-Maille m'a recontacté, j'avais gardé de bons contacts ! J'ai démarré immédiatement après ma sortie de l'école.

Aujourd'hui je suis **Responsable Ressources Humaines** à la Fondation Transplantation (Siège de Saint Apollinaire – 11 sites en Bourgogne Franche Comté - 180 salariés) Je suis en charge du développement du service ressources humaines et de la stratégie sociale, gestion prévisionnelle des emplois et des compétences, organisation de la charge de travail, management de projets RH (Gestion des Temps et Activités, Démarche Métiers, Démarche Qualité), recrutement des personnels de soins et administratifs, relation avec les IRP (CE, DP, CHSCT).

Ce qui me motive dans ma vie professionnelle: c'est à la fois le **relationnel**, la **notion de projet**, l'optimisation des ressources à disposition, le recrutement, le projet social d'entreprise, la **négociation avec les représentants du personnel**.

GUILLAUME D. - PROMO 1998

Mes années prépa: Classe Prépa Économique et Commerciale au Lycée CARNOT à DIJON

Mes années à l'ESC DIJON:

La transversalité du **Management et Changement**, l'approche conseil, mais aussi l'audit organisationnel, la compréhension et l'analyse des organisations m'ont tout de suite intéressé.

Mes stages m'ont beaucoup apporté:

Stage de 1^{ère} année effectuée chez Trojaco, entreprise de confection textile à Tanger au Maroc.

Stage de 2^{ème} année : Comptoir moderne – Logidis Sud-Ouest à Toulouse en tant qu'assistant au chargé de mission apprentissage Champion : recrutement de jeunes sans qualification pour les amener à préparer un CAP et BEP VAM en deux ans, leur permettant d'intégrer le groupe Carrefour, au sein de l'enseigne Champion.

Stage de 3^{ème} année : Eurogerm – Quétigny : Stage d'étude visant à évaluer la nécessité de créer la fonction RH au sein d'une PME en pleine croissance, confrontée à une crise d'identité, due principalement à l'augmentation rapide de ses effectifs.

Les associations à l'ESC DIJON:

J'ai fait partie du BDE, en tant que secrétaire.

Mon parcours professionnel:

J'ai décroché mon premier emploi grâce à une annonce, quelques jours après la fin de mon service militaire, soit 10 mois après ma sortie de l'école.

Actuellement, je **suis responsable d'un service en charge du recrutement et de la mobilité au sein du Conseil général de la Loire.**

Ce qui me motive dans ma vie professionnelle: la recherche de solutions, la notion de service client, les challenges qui se présentent tout au long d'une vie...

JULIEN B. – PROMO 1998

Mes années prépa: Classe Prépa Économique et Commerciale au Lycée Pergaud de Besançon

Mes années à l'ESC DIJON:

Les débouchés qu'offraient la spécialisation Audit, Finance, Comptabilité m'ont amené à choisir cette spécialisation en 3^{ème} année.

J'ai effectué deux stages durant ma scolarité:

2^{ème} A : Stage en Angleterre chez un fournisseur de PSA

3^{ème} A : Stage Cabinet Expert-comptable + Commissaire aux comptes

Les associations à l'ESC DIJON:

J'étais également Président du BDS (Bureau des Sports) en 1996/1997.

Mon parcours professionnel:

Suite à un stage effectué en fin de 3^{ème} Année, j'ai démarré immédiatement après ma sortie de l'école chez PriceWaterhouse-Coopers en tant qu'Auditeur –Conseil.

Aujourd'hui, je suis **Gérant** de 2 sociétés (1 société que j'ai créée et 1 société que j'ai rachetée) dont Starway qui élabore des **Produits et services** (Petits appareils conviviaux de cuisson électriques ou charbon de bois, grilles nickelées/ chromées de barbecues, grille pâtisseries, et autres métiers de bouche, grille de four...) destinés à l'**Industrie**, les **Grossistes** et toutes les chaînes de distribution France + Export – VPC.

Ce qui me motive dans ma vie professionnelle: c'est l'**indépendance**, l'**autonomie**, et l'**aspect financier**.....

Remerciements:

Nous remercions tous les diplômés pour leurs témoignages.
Un grand merci à Laetitia Strenna pour l'approche métier.

Sources:

- ☞ *Les métiers après une école de commerce*, Jean-Marc Engelhard.
- ☞ *Les métiers après une école de commerce*, Le guide réussir 2003.
- ☞ <http://www.objectifgrandesecoles.com>
- ☞ <http://www.anpe.fr>
- ☞ <http://www.apec.fr>