



Portes ouvertes de **SupDeVente** sur les carrières commerciales «spécial alternance»

Portes ouvertes de **SupDeVente** sur les carrières commerciales «spécial alternance» : **Supde Vente**, école supérieure de la **CCIParis** Ile-de-France, ouvre les portes de ses campus de Saint-Germain-en-Laye et de Paris 17ème pour une journée dédiée à l'alternance, jeudi 26 avril de 14 h à 18 h. Partenaire actif des entreprises, l'établissement offre des cursus en apprentissage jusqu'au Bac+5, spécialisés dans les fonctions commerciales. Plus d'entreprise sur 2 tous secteurs confondus recrute activement dans ces métiers qui bénéficient aujourd'hui d'une bonne image. Portées par la transformation digitale, ces fonctions deviennent stratégiques et doivent adapter les méthodes aux nouvelles manières de consommer de clients toujours plus exigeants. Vente/Ingénierie d'Affaires, Marketing/Vente-Relation clients, Achats, Commerce/Distribution, Recrutement et Immobilier... la demande des entreprises est forte et les opportunités de carrières sont nombreuses pour les jeunes quel que soit leur niveau. **SupdeVente** adapte régulièrement son offre de formation et propose des filières qui répondent aux besoins du marché. Les Portes Ouvertes sont l'occasion de découvrir l'école et de recueillir des informations sur les cursus et les débouchés. Au programme de cette journée du 26 avril, l'Alternance et la recherche d'entreprise avec ateliers et des conseils d'experts : - Valoriser son CV - Entretenir ses réseaux sociaux - Réussir son entretien d'embauche Les équipes sont mobilisées pour accueillir les jeunes et répondre aux interrogations : • à Saint-Germain-en-Laye (51 bd de la Paix et 26 ter rue d'Hennemont) - BTS MUC, Management des Unités Commerciales - BTS NDRC, Négociation et Digitalisation de la Relation Client – nouveau référentiel - BTS Professions Immobilières - Bachelor Responsable de Développement Commercial - Bachelor Responsable de la Distribution - Bachelor Acheteur Leader - Bachelor Marketing, Commercialisation et Gestion (réseau EGC) - Manager en Ingénierie d'Affaires - Master Management Qualité et Relation Client - Master Management des Achats et de la Qualité Fournisseur - Master Management Opérationnel International • à Paris 17è (6-8 avenue de la Porte de Champerret) - BTS MUC, Management des Unités Commerciales - BTS NDRC, Négociation et Digitalisation de la Relation Client - Assistant Gestion et Recrutement - Bachelor Responsable de Développement Commercial - Bachelor Consultant Recrutement - Bachelor Responsable de la Distribution - Licence Management des Activités Commerciales - Manager en Ingénierie d'Affaires - Manager Marketing Digital et Événementiel - NOUVEAU