



## Portes Ouvertes sur les carrières commerciales

[www.recrut.com/salon/Portes\\_Ouvertes\\_sur\\_les\\_carrieres\\_commerciales\\_1497](http://www.recrut.com/salon/Portes_Ouvertes_sur_les_carrieres_commerciales_1497)

Quitter le mode lecture tranquille 




Sup

de Vente

Révéler votre sens des affaires ●●●

28 janvier  
10h > 17h

Portes ouvertes

sur les carrières commerciales

17 Formations en apprentissage  
gratuites et rémunérées

- Echangez avec nos formateurs sur votre projet professionnel
- Découvrez nos parcours de formation en alternance
- Rencontrez nos apprentis
- Trouvez les réponses à vos questions sur la recherche d'entreprise

Saint-Germain-en-Laye et Paris Porte de Champerret | Tél : 01 39 10 78 78 | [www.supdevente.fr](http://www.supdevente.fr)



avec le soutien de  


une école de la



**Sup de Vente, l'école supérieure de Vente de la CCI Paris Ile-de-France, ouvre les portes de ses 3 sites à Saint-Germain-en-Laye et Paris 17<sup>ème</sup> le samedi 28 janvier, de 9 h à 17 h.**

Vendre est une **fonction clé** au sein de l'**entreprise**. En Ile-de-France, **267 000 entreprises** sur plus d'1 million en activité disposent de différents **postes** commerciaux pouvant ouvrir aux jeunes de belles **perspectives de carrières**. Dans les 5 années à venir, pas moins de **200.000 postes** seront à **pouvoir** dans ces métiers. La **demande est forte** et les opportunités sont nombreuses pour les jeunes quel que soit leur niveau **jusqu'au Bac +5**.

L'accès à ces métiers par l'**apprentissage** constitue la **voie royale** : c'est le principe du « gagnant-gagnant ». Pour les jeunes, c'est le moyen de **mettre en pratique** les enseignements théoriques, d'intégrer le **monde de**



► 23 janvier 2017 - 17:00

**l'entreprise**, de se constituer une **expérience professionnelle**, d'obtenir un **diplôme**... et de toucher un  **salaire**  !  
Pour bon nombre d'employeurs, c'est la possibilité de disposer de **ressources** rapidement **opérationnelles** en **pré-recrutant** les jeunes qu'ils auront formés à leur propre **culture d'entreprise**.

Depuis **25 ans**, Sup de Vente met son **expertise** au service des **entreprises** en formant leurs **collaborateurs d'aujourd'hui** et de **demain**. L'école propose aux jeunes des cursus du **Bac/Bac+2 jusqu'au Bac+5** dans différentes spécialisations pour **répondre précisément** aux besoins du marché : Vente/Ingénierie d'Affaires, Relation clients/Marketing, Achats, Commerce/Distribution, Vente pour l'immobilier et Recrutement

Cette journée **Portes Ouvertes** sera l'occasion de recueillir des **informations** sur les **formations** et sur **l'école**. Les équipes seront mobilisées pour répondre aux **interrogations** des jeunes sur les **filières et débouchés** possibles. Des **étudiants** témoigneront de leur **expérience** et leur **parcours professionnel**.

Pour les **formations BTS**, les jeunes intéressés par ces formations pourront **candidater en direct** après entretien et examen du dossier **sur place** par les équipes pédagogiques (**toutes les modalités sur [www.supdevente.fr](http://www.supdevente.fr)**).