

## EN ALTERNANCE

**VOUS SOUHAITEZ RECRUTER UN JEUNE COLLABORATEUR EN ALTERNANCE ? AVOIR UN VRAI SUIVI AVEC L'ÉCOLE ? INSIDE CAMPUS EST FAIT POUR VOUS !**

### Nos valeurs

**EFFICACITÉ**



**COLLABORATION**



**ENGAGEMENT**



**BIENVEILLANCE**



**DES VALEURS COMMUNES AUX MONDES DE L'ENTREPRISE & DE L'ENSEIGNEMENT**

### Notre idée

**1 TOUT PART DE L'ENTREPRISE, QUI :**  
- **EXPRIME** ses besoins  
- **FORMALISE** sa fiche de poste évolutive  
- **PARTAGE** ses informations avec nous

**2 INSIDE CAMPUS RECHERCHE**  
les compétences en lien avec les missions formalisées par nos entreprises

**3 SEUL(E)S LES CANDIDAT(E)S RÉPONDANT AUX PROFILS** recherchés seront mis(e)s en relation avec les tuteurs professionnels

**DANS LES FILIÈRES BTS ET LICENCE DE MANAGEMENT, NÉGOCIATION ET MARKETING**



Nos locaux sont adaptés aux personnes à mobilité réduite.

### Vos avantages

- UNE ÉCOLE QUI PRÉPARE, ACCOMPAGNE ET CONNECTE L'ENTREPRISE ET L'ALTERNANT**
- VOUS BÉNÉFICIEZ D'UN REGARD EXTÉRIEUR NEUF**
- VOUS FORMEZ UN JEUNE SUR VOTRE COEUR DE MÉTIER**
- UNE AIDE À L'EMBAUCHE VOUS PERMET DE PARTICIPER À UNE DÉMARCHÉ CITOYENNE LOCALE À COÛT ACCESSIBLE**

**Vous souhaitez en savoir plus ?**

**CONTACTEZ LÉA MASSON : 06 72 31 78 17 / lea.m@insidecampus.fr**

*Missions réalisables dans le cadre du Mastère*

en partenariat avec

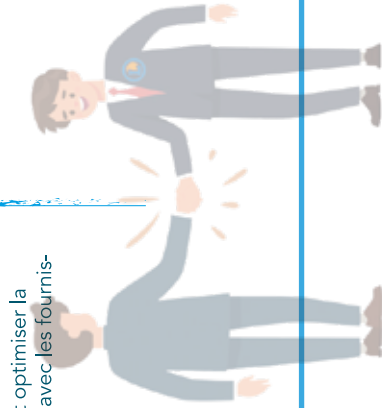
## Relation client

### Missions opérationnelles

Définir des objectifs commerciaux à atteindre, Assurer la relation client de A à Z : prospector, accueillir, conseiller, vendre, fidéliser le client, Analyser les indicateurs de performance commerciale, Identifier et animer des événements commerciaux pour augmenter la performance, Assurer une veille informationnelle (évolution du marché, des clients, des concurrents), Gérer et optimiser la relation avec les fournisseurs.

### Missions stratégiques

Participer à la mise en place de la stratégie commerciale de l'entreprise : comprendre la problématique commerciale de l'entreprise, apporter une réponse claire, efficace et optimisée, piloter, contrôler, recommander, présenter des rapports d'activité réguliers auprès de la Direction.



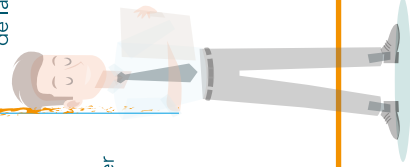
## Management

### Missions opérationnelles

Manager les équipes commerciales : recruter, former, fidéliser, évaluer et faire monter en compétences, Définir ou participer à la définition des objectifs clairs et réalisables pour son équipe, Organiser des réunions d'équipes pour partager les enjeux et les plans d'actions, Encourager la collaboration positive et favoriser un climat de travail favorable, Développer les compétences individuelles et collectives pour renforcer la performance globale.

### Missions stratégiques

Participer à la mise en place de la stratégie managériale de l'entreprise : comprendre la problématique managériale de l'entreprise, apporter une réponse claire, efficace et optimisée, piloter, contrôler, recommander, présenter des rapports d'activité réguliers auprès de la Direction.



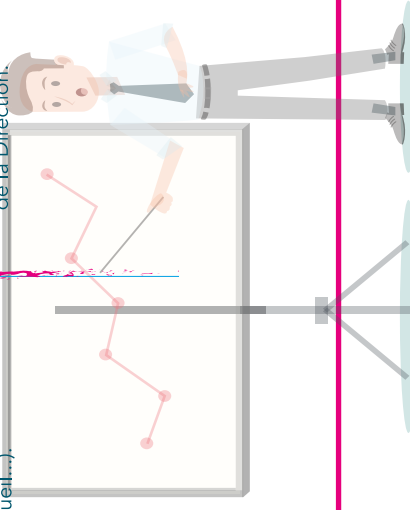
## Marketing digital & communication

### Missions opérationnelles

Créer des contenus sur les plateformes sociales pour promouvoir l'entreprise, Planifier et programmer les publications, Piloter les plans d'actions web pour gagner des parts de marché, Analyser les performances de la communication digitale de l'entreprise, Animer la communication interne de l'entreprise (newsletter, journal d'entreprise, livret d'accueil...)

### Missions stratégiques

Participer à la mise en place de la communication digitale de l'entreprise : comprendre la problématique de la communication digitale de l'entreprise, apporter une réponse claire, efficace et optimisée, piloter, contrôler, recommander, présenter des rapports d'activité réguliers auprès de la Direction.



*International marketing  
Supply chain  
Sales management*

*Le + de cette formation : sa dimension internationale*

