

Orientation

Commercialisation des Systèmes Solutions et Services Industriels



Site de
Charleville

Développer deux compétences :

Les entreprises industrielles au-delà de la conception et de la production doivent distribuer et commercialiser leurs produits. L'approche des marchés industriels est très spécifique et demande une formation commerciale spécialisée et très exigeante. Par son aptitude à la communication, par sa double compétence technique et commerciale, le titulaire du DUT C3SI peut devenir l'interface entre les clients et les fournisseurs de son entreprise.

Les commerciaux à double culture technique et commerciale sont rares et sont donc très recherchés sur le marché du travail.

Le diplômé C3SI n'est donc pas un spécialiste de la conception et de l'industrialisation, mais un spécialiste de la commercialisation et de la communication industrielle.

Je témoigne...

J'étais en deuxième année de DUT lorsque Michelin est venu, comme chaque année, recruter pour les stages de fin d'année. Durant les cours, nous avons fait de nombreuses études de cas sur l'entreprise et il m'a semblé intéressant de faire un stage dans une entreprise de cette taille. J'ai passé les entretiens et j'ai été recrutée pour une vraie mission de commerce, dans un point de vente où j'étais chargée de remonter ce qui n'allait pas et d'établir des plans d'action sur plusieurs années.

Cette expérience très intéressante m'a permis de connaître les produits et m'a donné envie de rester dans l'entreprise, d'y faire carrière et de valoriser ma formation technique et commerciale.

J'y ai passé 2 ans comme attachée commerciale dans la ligne produit tourisme. Désormais, je travaille au sein des produits industriels poids lourds et génie civil où je gère un portefeuille de clients et je travaille en lien avec un ou plusieurs responsables comptes secteur. Enfin, je m'occupe également de la gestion des contrats pour l'Armée de Terre et en tant qu'attachée commerciale, je touche à la logistique, à la supply chain, et au marketing entre autres. Dans ce métier j'aime avant tout la relation qui s'établit avec les clients. On s'appelle par nos prénoms, on se tutoie. Etre une femme ne constitue pas un frein dans ce milieu, et les perspectives d'évolution sont motivantes.



Clémence Leclere

Attachée commerciale
chez MICHELIN

Programme

Semestre 1

- UE 1 Outils du développement personnel et professionnel
- UE 2 Découverte de l'environnement professionnel
- UE 3 Langages et outils de la communication technique et commerciale

Semestre 2

- UE 1 Outils de la relation technique et commerciale
- UE 2 Analyse du besoin client et préconisation
- UE 3 Activités professionnelles (stage et projet)

Semestre 3

- UE 1 Elaboration de l'offre technique et commerciale
- UE 2 Gestion de la relation technique et commerciale
- UE 3 Relation Client

Semestre 4

- UE 1 Stratégie et développement
- UE 2 Relation client - fournisseur
- UE 3 Activités professionnelles (stage et projet)

Département C3SI

IUT de Reims-Châlons-Charleville

4 boulevard Jean Delautre • 08000 Charleville-Mézières Cedex

Tél. : 03 24 59 75 43 • Fax. : 03 24 35 39 38

Courriel : iut.secretariat-c3si@univ-reims.fr

Candidatures : www.admission-postbac.fr

→ Du 20 janvier au 20 mars 2012

Formation

Développer quatre cultures :

- > culture générale comme dans tout DUT,
- > culture industrielle et scientifique car c'est son originalité,
- > culture commerciale car le DUT C3SI est clairement un DUT commercial,
- > culture de l'action car l'action méthodique est au cœur du savoir faire d'un cadre commercial.

Les enseignements sont structurés en 12 unités d'Enseignement (UE) et 55 modules.

Organisation

Travail en équipe et travail de terrain :

Les enseignements et travaux pratiques, techniques ou commerciaux sont conçus pour être réellement accessibles à tout bachelier, quelle que soit sa spécialité : ils sont appliqués, concrets, les manipulations en laboratoire font comprendre aux étudiants les principes fondamentaux pour qu'ils soient capables de communiquer aux plans technologique et commercial.

La capacité à travailler en équipe est une compétence très importante et très demandée des entreprises industrielles quelle que soit leur taille : la commercialisation des produits industriels est un véritable travail d'équipe. Il est donc très largement fait appel au travail en équipe de manière à ce que les étudiants apprennent à mutualiser leurs connaissances pour comprendre les problèmes technologiques et commerciaux et trouver des solutions adéquates.

Stages et projets constituent une véritable préprofessionnalisation, ils font partie intégrante du cursus de formation. De grandes entreprises aux plans local, régional et national nous font confiance et proposent des stages très formateurs pouvant déboucher sur un emploi.

La double compétence technique et commerciale est rare chez les diplômés, elle favorise donc les évolutions de carrière rapides vers les postes de responsabilité.



Admission

Une réelle motivation pour le commerce et l'univers technologique :

- > bac (L - ES - S - STG - STI - Bac Pro mécanique)
- > être motivé pour l'action commerciale et par les cultures industrielle et technologique.

- > un examen du dossier
- > un entretien de motivation

Débouchés

L'étudiant peut envisager tout poste dans la chaîne de la commercialisation et de la distribution industrielle (achat - logistique - distribution - vente - marketing des produits techniques et industriels) ainsi que tout poste nécessitant une double compétence technique et commerciale y compris dans le secteur des services.

Les relations du département C3SI avec de nombreuses entreprises ou organismes y compris au plan national (entreprises du GIFEC - FENETEC - groupes de distribution industrielle - Michelin...) favorisent la recherche du premier emploi pour les étudiants qui privilégient l'insertion professionnelle directe.

Poursuite d'études

Un profil original très apprécié :

La double compétence acquise en cours de formation, le profil à double culture technique et commerciale, très original, favorisent les poursuites d'études dans des domaines très variés : marketing, marketing industriel, commercialisation, distribution, achat, logistique, pilotage de projet, qualité, organisation et gestion de la production...

Bac +3

- **Licences Professionnelles :**
notamment la licence professionnelle ACP2I (Achat et Commercialisation des Produits Industriels à l'International)
- **Autres licences professionnelles :**
Achat - Marketing - Communication
Logistique - Qualité - Gestion de projet...

Bac +5

Cycles Master, Ecoles de Commerce, Ecoles de Commerce spécialisées en Marketing Industriel.