MASTER MANAGEMENT & COMMERCE

RECHERCHER UNE ALTERNANCE-

Concernant les missions de l'alternance, il s'agit d'avoir un poste avec des responsabilités sur des fonctions commerciales.

Ce master forme les étudiants à des postes de cadre avec deux compétences clés : savoir manager et développer commercialement une entreprise ou une organisation.

Dans le cadre de l'alternance, il convient d'avoir un projet central ou une mission principale à mener par l'alternant (avec d'autres missions annexes).

Par exemple, être en charge des opérations promotionnelles, gérer un événement commercial de A à Z, déployer un outil auprès des commerciaux, commercialiser une nouvelle offre de produits ou services, suivi et gestion des fournisseurs, développer et gérer un portefeuille clients, …

Si la mission en alternance est uniquement opérationnelle, sans prise de responsabilité, elle ne pourra pas être validée dans le cadre de votre candidature dans ce Master (par exemple : accueil clients dans une agence bancaire).