

Master Professionnel
Spécialité MARKETING VENTE B to B

Types de missions

Master I : Support et force de proposition à l'entreprise

Exemple de missions stage

- Opportunité de pénétration sur de nouveaux marchés (y compris export)
- Analyse des besoins sur des marchés e technologies complexes
- Support à la force de vente - Développement d'un nouveau portefeuille de clients.
- Suivi d'affaires - amélioration de la gestion des flux d'information (interne /externe)
- Réalisation d'un site Internet
- Organisation de journées techniques de présentation, organisation salon professionnel
- Création de supports promotionnels (fiche technique produit - plaquette – courriers)
- Participation à des forums - Préparation d'un salon professionnel

Master II : Résolution de problématique d'entreprise, mise en application de la solution proposée

Exemple de missions apprentissage



- Mise en place ou développement d'une stratégie commerciale, marketing...
- Prospection et suivi commercial - Elaboration de l'offre - Acte de vente - Suivi des clients
- Elaboration d'un plan de lancement d'un nouveau produit (technique et marketing)
- Réalisation d'argumentaire de vente - Création de fichiers clients - Conception et réalisation de mailing, support de la force de vente
- Création et mise en place de tableaux de bord vente - Analyse des ventes (produit / client / secteur), amélioration des procédures
- Lancement d'un produit à l'International, étude de marché, marketing...
- Etude et réalisation de l'environnement marketing d'une ligne de produit (orientation chef de produits)
- Mise en place d'une structure commerciale autonome (création de documents et procédures de travail).
- Chargé S.A.V. - Suivi clients - Amélioration du service rendu
- Négociation Achats

Liste non exhaustive