

Master Professionnel **MARKETING ET VENTE** Master 1 – Marketing et Vente

Types de missions

Support et force de proposition à l'entreprise

- Opportunité de pénétration sur de nouveaux marchés (y compris export)
- Analyse des besoins sur des marchés et 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

Liste non exhaustive