Le contrat d'apprentissage

Le recrutement en apprentissage vous permet de faire évoluer un nouveau collaborateur en situation et de lui transmettre vos méthodes et vos habitudes de travail.

Conditions

Les jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus.
Certains publics peuvent entrer en apprentissage au-delà de 29 ans révolus : nous consulter.

Statut

Salarié, la durée du contrat peut varier de 6 mois à 3 ans en fonction du type de profession et de la qualification préparée.

Rémunération

L'apprenti perçoit un salaire déterminé en pourcentage du SMIC* et dont le montant varie en fonction de l'âge et de la progression dans le cycle de formation faisant l'objet de l'apprentissage.

* Sauf disparitions conventionnelles plus favorables

Plus d'informations sur
service-public.fr
Rubrique Alternance -
Contrat d'Apprentissage

SUD MANAGEMENT vous accompagne

Chef d'entreprise, nos chargés de développement sont à votre écoute pour vous accompagner pour le recrutement de votre alternant.

Contact :
Vincent BONNINGUES
v.bonningues@sudmanagement.fr
05 53 40 10 39

Nos forces

1. Un service de proximité
2. Notre service recrutement vous accompagne dans toutes les phases de votre projet de recrutement
3. Des formateurs issus du monde professionnel
4. Une pédagogie basée sur de petits groupes en formation
5. Des programmes de formation reconnus par l'État et les entreprises

SUD MANAGEMENT BUSINESS SCHOOL

campus connecté Villeneuve-sur-Lot

CAMPUS DE VILLENEUVE-SUR-LOT
villeneuve@sudmanagement.fr
05 53 40 10 39

CAMPUS DE L'AGROPOLE D'AGEN
contactbs@sudmanagement.fr
05 53 48 41 43

www.sudmanagementbs.fr

SUD MANAGEMENT / CFPVi

CAMPUS DE Villeneuve-sur-Lot

APPRENTISSAGE

Recrutez
vos futurs collaborateurs

SUD MANAGEMENT BUSINESS SCHOOL

SUD MANAGEMENT BUSINESS SCHOOL

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Objectifs

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Métiers préparés

- Vendeur/conseil
- Chargé de clientèle
- Manageur d'une unité commerciale de proximité
- Chef des ventes
- Chef de rayon
- Responsable de drive
- Manageur de la relation client
- Responsable de secteur, de département

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Objectifs

Le titulaire du BTS Digitalisation de la Relation Client (NDRC) est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G). Le technicien supérieur NDRC est un expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité. Dans le cadre d'une stratégie omnicanale, il sait gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec les clients ; sa capacité à traduire leurs exigences de plus en plus élevées en solutions adaptées lui permet d'instaurer des relations durables de confiance. Il doit désormais asseoir, développer, accompagner et optimiser la valeur à vie des différents segments visés.

Métiers préparés

- Vendeur - Représentant - Commercial terrain - Négociateur - Délégué commercial - Conseiller commercial - Chargé d'affaires ou de clientèle – Technico-commercial
- Télévendeur - Téléconseiller - Téléopérateur - Conseiller client à distance
- Conseiller clientèle - Chargé d'assistance - Téléacteur - Téléprospecteur
- Technicien de la vente à distance de niveau expert - Animateur commercial site e-commerce
- Assistant responsable e-commerce - Commercial e-commerce - Commercial web-e-commerce Marchandiseur - Chef de secteur - E-marchandiseur - Animateur réseau

BTS Gestion de la PME (GPME)

Objectifs

Le titulaire d'un BTS Gestion de la PME est un collaborateur(trice) polyvalent(e), qui travaille en relation directe avec le chef d'entreprise (PME, PME, Agence de 5 à 50 salariés).
Les activités professionnelles sont présentées en quatre domaines d'activités :

- Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME
- Participer à la gestion des risques de la PME
- Gérer le personnel et contribuer à la gestion des ressources humaines de la PME
- Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME

Métiers préparés

- Assistant(e) de Direction
- Assistant(e) Commerciale
- Assistant(e) Comptable
- Assistant(e) Ressources Humaines/paie