

LA PROMOTION 2016, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Ingénieur d'affaires

Chargé d'affaires en négoce de métaux ferreux et non ferreux

Chargé d'affaires

Missions

Suivi des commandes clients, réponse aux appels d'offres

Développement commercial, suivi clientèle, assistance à la direction

Commercialisation d'offres environnementales, gestion de portefeuilles clients, management d'équipes

LA PROMOTION 2015, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Ingénieur commercial en terres polluées

Conseiller commercial

Technico-commercial dans l'éclairage

Missions

Développement de portefeuilles clients sur le marché des terres polluées auprès des entreprises du BTP, réflexion sur les grands projets territoriaux, proposition de solutions de valorisation ou de traitement de terres polluées dans le respect de la réglementation

Développement, gestion de portefeuilles, traitement des réclamations

Rédaction de devis, suivi du service après-vente et des affaires, démarchage

LA PROMOTION 2014, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Responsable de vente

Ingénieur d'affaires

Chargé d'affaires

Conseiller d'accueil et de développement du service client

Assistant management

Missions

Vente, négociation

Prospection suivi du portefeuille clients

Vente de prestations, sensibilisation au tri, gestion d'un portefeuille clients

Accueil, prospection et vente de contrats

LA PROMOTION 2013, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Administrateur des ventes

Attaché commercial

Ingénieur commercial

Technico-Commercial (2)

Commercial valorisation des déchets

Missions

Relation avec la clientèle, préparation de commandes, réalisation de devis, suivi de chantiers

Développement du chiffre d'affaires, fidélisation de clients, recherche de solutions

Gestion des appels d'offre et des comptes clients

Développement du chiffre d'affaires, gestion d'équipes commerciales, pérennisation de la clientèle, visite de chantiers

Prospection, négociation, réponse aux appels d'offre

LA PROMOTION 2012, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Responsable de prescription

Responsable de développement commercial

Ingénieur commercial (2)

Technico-commercial

Commercial

Missions

Prescription d'affaires en bureau d'études pour maitres d'ouvrage, détection d'affaires

Vente, relation clients, gestion d'incidents, prospection, étude de marché

Prospection, développement, fidélisation

Fidélisation et développement de la clientèle, rédaction de rapports pour la hiérarchie

LA PROMOTION 2011, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Ingénieur d'affaires	Suivi de projet, prospection, recrutement et management du personnel
Chargé d'affaires (2)	Gestion et développement de portefeuilles clients, recherche de nouveaux clients
Chargé d'affaires en gestion de déchets dangereux	Gestion de portefeuilles existant, prospection de nouveaux clients, entretien de partenariats
Gérant de société en aménagement du territoire	
Responsable d'agence de services en bâtiment	Suivi des clients distributeurs, développement et suivi du chiffre d'affaires (offre de prix, SAV, litige, animation commerciale)
Responsable de secteur	
Chef de projet adjoint	Coordination des équipes techniques sur les sites de construction d'une usine de dessalement, gestion contractuelle, gestion des risques, suivi client
Cadre commercial	Management d'équipe
Attaché commercial	Développement commercial, prospection, chauffage
Commercial junior	Constitution et prospection de portefeuilles fournisseurs, réalisation des contrats
Technico-commercial (2)	Réponse aux appels d'offres, aide à la réalisation des offres, renouvellement de contrats et d'avenants, démarchage
Agent technico-commercial	Développement de portefeuilles clients
Négociateur en matières recyclables	Achat de matières, relations avec la grande distribution et les collectivités territoriales
Chargé de mission en gestion des taxes	Traitement de fichiers taxes, prospection, fraude, inspection
Formateur - Technicien en promotion des ventes	Formation des électriciens
Technicien de maintenance	Entretien des chauffages, climatisation
Chargé de clientèle	Gestion de la relation commerciale et du portefeuille client

Missions

LA PROMOTION 2010, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Responsable de bureau d'études	Gestion de contrats et de la qualité dans les transports
Chargé d'affaires	Prospection, fidélisation et choix de clients
Ingénieur commercial (2)	Détection d'opportunités et négociation d'affaires
Ingénieur des ventes	
Commercial (2)	Prospection d'entreprises, négociation et fidélisation, gestion de portefeuilles clients
Commercial	Réponse téléphonique, rédaction de devis, classement
Attaché commercial	Gestion de portefeuilles clients, édition de devis, conseil financier
Technico-commercial (2)	Vente de produits, gestion de portefeuilles clients, prospection
Visiteur médical	Prospection de médecins et de pharmaciens
Chargé de clientèle	Gestion de portefeuilles clients, développement commercial
Conseiller en communication	Gestion et développement de la clientèle
Gestionnaire administration des ventes	Gestion des contrats cadres

Missions

LA PROMOTION 2009, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Chef de projet environnement
 Responsable communication et environnement
 Directeur pôle support
 Responsable développement conseil
 Ingénieur d'affaires
 Chargé d'affaires (4)

 Chargé d'affaires travaux
 Ingénieur commercial (2)
 Ingénieur technico-commercial
 Commercial
 Attaché commercial
 Délégué commercial
 Technico-commercial (3)
 Assistant chargé d'affaires
 Conseiller financier
 Chef d'équipe
 Barman

Missions

Mise en place des normes santé et de la sécurité au travail
 Communication interne et externe, mise en place et suivi de l'environnement et de la sécurité
 Réponse aux appels d'offres, expertise technique, management
 Recherche de segments de développement commercial pour des pharmaciens
 Développement d'action commerciale
 Vente de services et travaux, négociation avec des professionnels, prospection, développement des marchés industriels
 Vente et suivi d'études
 Prospection et offre commerciale
 Réalisation d'études techniques, conseil
 Vente
 Animation des contrats nationaux
 Gestion et développement d'un portefeuille clients, promotion de la marque
 Gestion de clients, étude technique, réalisation de devis, prospection, prescription
 Gestion de dossier
 Conseil en placement
 Encadrement des équipes et gestion de chantier

LA PROMOTION 2008, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Attaché d'affaires
 Chargé d'affaires (2)
 Chef de marché - Chargé relation
 Chargé d'études et de développement commercial
 Ingénieur de vente
 Responsable commercial
 Attaché commercial - Chargé de clientèle (2)
 Commercial (2)
 Vendeur
 Responsable environnement

Missions

Etude de faisabilité sur la pose de panneaux photovoltaïques
 Recherche de clients potentiels, études énergétiques, préconisation de solutions
 Développement du marché public, pilotage, fidélisation
 Réponse aux appels d'offres, suivi des clients, pérennisation
 Développement du portefeuille commercial
 Développement commercial et marketing, recouvrement client
 Développement commercial, gestion de dossiers, suivi des clients et des chantiers
 Prospection, relation client