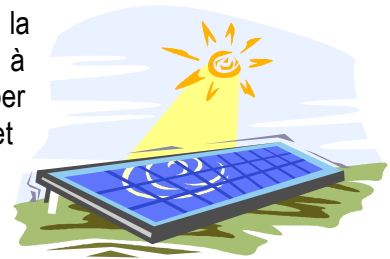


Exemples de projets en entreprise en cours de réalisation :

- Au sein d'une agence locale appartenant à un groupe leader dans la distribution de matériel électrique, le projet de l'Etudiant consiste à rechercher des installateurs électriciens partenaires pour développer l'activité « énergies renouvelables » de l'agence. Une étape du projet consistera à une participation conjointe distributeur / installateur lors de la prochaine édition du salon ENERGIE MONTAGNE organisé par le BTS Technico-commercial.



- Au sein d'une société spécialisée dans l'événementiel, le projet de l'Etudiant consiste à développer l'activité « patinoires amovibles » auprès d'une clientèle constituée de Collectivités Locales et d'Associations de commerçants. La démarche passe par l'élaboration au préalable d'un plan d'action commerciale : Définition d'offres packagées prenant en compte la dimension environnementale, élaboration d'outils de communication spécifiques. L'Etudiant sera ensuite amené à traiter des appels d'offres relatifs aux patinoires amovibles ...

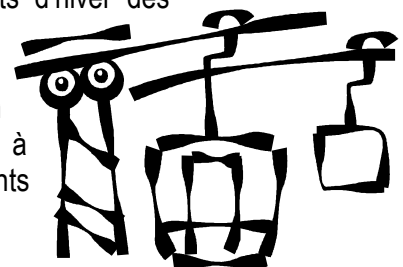
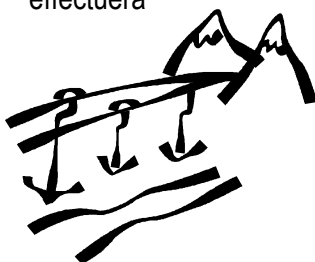
- Au sein d'une très petite entreprise spécialisée dans la distribution de composants de transmission mécanique (courroies), le projet de l'Etudiant consiste à diversifier à la clientèle et les activités de l'entreprise en développant une nouvelle activité relative aux bandes transporteuses en caoutchouc auprès d'une clientèle professionnelle diversifiée (stations de sports d'hiver, scieries, etc....) en France puis en Suisse. Parallèlement à sa prospection sur le terrain, pour permettre à l'entreprise d'anticiper sur les évolutions à venir, l'Etudiant inclura dans sa démarche une recherche sur les évolutions réglementaires en matière de recyclage et de qualité environnementale dans ce domaine d'activité.



- Au sein d'une entreprise de décolletage (sous-traitance de pièces mécaniques), un binôme d'étudiants aura pour mission de diversifier la clientèle en mettant en œuvre une démarche de prospection dans des domaines porteurs encore peu exploités par l'entreprise : les activités industrielles liées au pétrole pour l'un et celles liées au domaine médical pour l'autre. Pour faciliter leurs démarches, les Etudiants seront chargés également d'optimiser le plan de communication de l'entreprise (site Internet, press-book). Ils mettront enfin en place une étude préparatoire à une éventuelle certification environnementale ISO 14000 de l'entreprise.



- Au sein d'une agence d'un groupe spécialisé dans la distribution de composants standards mécaniques, l'Etudiant est chargé de développer la cible des stations de sports d'hiver des départements Haute-Savoie, Savoie et Isère. Dans ce contexte, il effectuera différentes actions de communication et de prospection terrain visant notamment à promouvoir des lubrifiants respectueux de l'environnement.



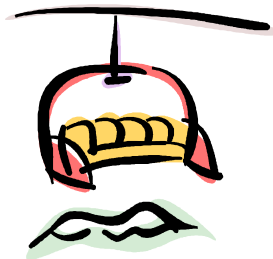
- Au sein d'un organisme spécialisé dans la formation technique auprès des entreprises de décolletage de la vallée de l'Arve, le projet de l'Etudiant consiste à réaliser une segmentation de la clientèle de l'entreprise avant de mettre en œuvre des actions ciblées, notamment par exemple promouvoir des formations sur le thème du diagnostic énergétique.



- Au sein d'une très petite entreprise spécialisée dans la menuiserie aluminium, le projet de l'Etudiant consiste à développer la clientèle « hôtels et restaurants ». La mission consiste à effectuer une étude sur les nouvelles normes de sécurité concernant les hôtels et restaurants (lister les normes obligatoires) et de proposer à cette cible une remise aux normes de leurs établissements (exemples : portes coupe feu, vitrages feuilletés...). L'Etudiant complètera sa démarche sur une recherche de fournisseur de double vitrage pour élargir la gamme de l'entreprise. Cela lui permettra de développer un argumentaire relatif à la maîtrise de l'énergie pour ce type de produit.



- Au sein d'une entreprise de sous-traitance en petites et moyennes séries de pièces mécaniques, l'Etudiant a pour mission d'identifier des secteurs porteurs et de réaliser une prospection ciblée sur les segments retenus de façon à diversifier le portefeuille d'activités des clients de l'entreprise. Après une étude préparatoire lors de la visite du salon POLLUTEC, les activités liées à l'environnement feront partie des domaines visés.



- Au sein d'une entreprise spécialisée dans la formation à la sécurité en milieu alpin, l'Etudiant est chargé de développer le portefeuille clients de l'entreprise en Haute-Savoie. Il étudiera également les besoins de la clientèle en matière de formation environnementale dans la perspective de l'élargissement de l'offre de l'entreprise à ce domaine.



- Au sein de la filiale française d'un groupe international spécialisé dans la vente d'embarreur (bien équipement complémentaire à une machine-outil qui permet l'approvisionnement en barres) auprès des entreprises de décolletage, le projet de l'Etudiant consiste à développer le marché suisse, zone géographique non encore exploitée. Parallèlement à sa prospection sur le terrain, pour permettre à l'entreprise d'anticiper sur les évolutions à venir, l'Etudiant inclura dans sa démarche une recherche sur les évolutions règlementaires en matière de recyclage et de qualité environnementale dans son domaine d'activité.



- A sein d'une entreprise basée à Grenoble, fabricant du matériel de peinture destiné aux peintres en bâtiment et aux entreprises de ravalement de façades, l'Etudiant est chargé de développer le portefeuille clients de l'entreprise sur le secteur de la Haute-Savoie. Pour permettre à l'entreprise d'anticiper sur les évolutions à venir, l'Etudiant inclura dans sa démarche une recherche sur les évolutions règlementaires en matière de recyclage et de qualité environnementale dans ce domaine d'activité.

