

LES SERVICES COMPLÉMENTAIRES proposés par l'IUT de Valence aux entreprises :



- Parce que vos besoins en recrutement sont divers (CDD, CDI, alternants, stagiaires, etc...) et peuvent survenir à tout moment dans l'année, l'IUT de Valence a conçu un espace de dépôts d'offres de stages et d'emplois disponible sur notre site internet www.iut-valence.fr

Le dépôt d'annonce y est gratuit, avec une procédure rapide et simple d'utilisation. Vos offres sont instantanément accessibles à tous nos étudiants et diplômés.

- Club entreprises de l'IUT de Valence, le « club passerelle » :

L'IUT de Valence a lancé en 2014 son club entreprises.

Sa vocation est d'initier et de développer des liens entre les 3E (Entreprises, Etudiants et Enseignants) afin de rapprocher ces acteurs sur des projets communs en faveur de l'insertion professionnelle des jeunes diplômés. Ce club, abrité dans les murs de l'IUT, est à l'écoute permanente des besoins et des aspirations des entreprises.

Rejoignez nous !

Pour plus d'informations, contactez **Madame Claire FLOURY-GUEPIN**,
Chargée de développement pour le club passerelle

☎ 04 75 41 88 27

✉ iutvalence-clubpasserelle@univ-grenoble-alpes.fr



TAXE D'APPRENTISSAGE



La taxe d'apprentissage est une obligation fiscale versée par les entreprises aux établissements d'enseignement professionnel et technologique.

Cette contribution permet de financer les dépenses liées à l'amélioration et au développement des enseignements que dispense l'IUT. Chaque entreprise décide quel établissement en bénéficiera et pourra verser sa contribution en argent ou en nature (don de matériel).

La taxe d'apprentissage est une ressource qui favorise l'autonomie des établissements d'enseignement. Cette décision d'investissement est très importante pour l'avenir des formations des futurs professionnels.

Pourquoi verser votre taxe d'apprentissage à l'IUT de Valence ?

Grâce au versement de la taxe d'apprentissage, vous contribuez activement à soutenir notre développement.

Ainsi, chaque année, l'IUT peut améliorer son équipement et offrir un encadrement pédagogique de qualité.

Cette ressource indispensable à l'équilibre de notre budget annuel.

En versant votre taxe d'apprentissage à l'IUT de Valence, l'adhésion au club Passerelle vous est offerte.

Responsables de la formation : Madame Marion AMBLARD

☎ 07 64 37 11 81

✉ marion.amblard@univ-grenoble-alpes.fr

Secrétariat pédagogique de la formation : Madame Geneviève MARTINS

☎ 04 75 41 88 13

✉ iutvalence-lpcpscgmv-secretariat@univ-grenoble-alpes.fr

Coordnatrice Suze la Rousse : Madame Sophie RAMAIN

☎ 04 75 97 21 37

✉ sophie.ramain@universite-du-vin.com

Service Alternance - Entreprises - Formation Continue :

➤ Mise en place du contrat, simulation coût annuel d'un alternant...

➤ Gestion et suivi des contrats de professionnalisation :

☎ 04 75 41 88 16/10

✉ iutvalence-alternance@univ-grenoble-alpes.fr

Démarche de Validation des Acquis et de l'Expérience (VAE) : Madame Anne DEGUILHEM

☎ 04 75 41 88 10

✉ iutvalence-vae@univ-grenoble-alpes.fr

CONTACTS

Licence Professionnelle Commercialisation de produits et services Parcours Commercialisation, Gestion et Marketing du secteur vitivinicole



ENTREPRISE

VOUS AVEZ DES BESOINS

Nous formons à vos côtés vos futurs collaborateurs



ÉLÉMENTS CLÉS DE LA FORMATION

BAC +3

510 heures

Alternance

Contrats d'apprentissage

Durée du contrat 1 an

Possibilité de débiter avant Septembre

Rythme de l'alternance

- 2 à 4 sem. en entreprise
- 1 à 2 sem. à l'IUT

Puis en Juin, exclusivement en entreprise

Tarif formation

Procédures différentes selon le type de contrat prenez contact avec le service alternance



www.iut-valence.fr

Champ des compétences développées

Savoirs faire :

- ◆ Définir et mettre en œuvre la stratégie marketing de l'entreprise,
- ◆ Définir la stratégie commerciale,
- ◆ Encadrer, coordonner une équipe ou un service de vente ou un service marketing,

- ◆ Mettre en œuvre la politique commerciale : suivi des ventes et des relations commerciales établies avec la clientèle professionnelle ou de clients particuliers, dans un contexte national ou international ou dans le cadre du commerce digital.

Exemples de missions possibles

Communication/Marketing

- Elaboration /optimisation de l'offre produits,
- Elaboration de stratégies de distribution selon les circuits (export, GD, circuits sélectifs, vente directe, web...),
- Mapping de la concurrence et identification de leurs prestations,
- Construction d'un plan de communication, Création d'événements,
- Animation site internet et réseaux sociaux,
- Création de contenus multimédias,
- Elaboration, création d'étiquettes, de dépliants, flyers,

Gestion/Vente

- Prospection de clientèle professionnelle, d'animation de réseaux de revendeurs,
- Accueil œnotouristique, renseigner la clientèle en anglais et en français sur la région viticole, le vin, et les méthodes de production,
- Vente et dégustation caveau en proposant des thèmes et en les animant,
- Vente et dégustation en salons (professionnels ou particuliers),
- Gestion complète boutique/ caveau (vente de vins, réassort, entretien...),
- Comptabilité (Création de factures clients, enregistrement factures fournisseur) et gestion administrative (documents export, ...),
- Gestion des stocks, Conditionnement, préparation de commandes et livraison /relation fournisseurs.

Types d'emplois accessibles

Commercial(e) export, commercial(e) marché particuliers, Café Hôtel Restaurant, professionnel, grossistes, Responsable des ventes, Responsable Rayon Boissons, Responsable de gestion, Responsable marketing, Chargé(e) de missions en œnotourismes, Caviste, Gérant de société

Nos relations

- ✓ Des échanges de plusieurs types :

* Un service Alternance-Entreprises-Formation Continue et un secrétariat pédagogique à l'IUT de Valence à votre écoute, tout au long de l'année, pour vous aider notamment dans les démarches administratives de mise en place et de suivi du contrat, et pour répondre à toutes vos questions.

* Désignation d'un tuteur universitaire en relation permanente avec le tuteur entreprise.

- ✓ Possibilité de participer aux jurys de recrutement des candidats sur simple demande.
- ✓ 50% d'intervenants professionnels parmi l'équipe pédagogique de la formation pour une approche au plus près du terrain.
- ✓ Possibilité de participer aux jurys de soutenance à partir de Juin.

Structures dans lesquelles il est possible de faire une alternance (liste non exhaustive)

Domaine viticole, caviste, bar à vin, cave coopérative, négociant en vin, grossiste, agent commercial, grande distribution, structures professionnelles de la filière...

MODE DE SÉLECTION DES CANDIDATS

