



OFFRE DE STAGE

STAGE MARKETING à l'IFTS (AGEN, Lot-et-Garonne)

Introduction

L'Institut de la Filtration et des Techniques Séparatives est un Centre de Recherches, d'Etudes et d'Essais créée en 1981 à Agen pour contribuer au développement des Techniques, des Procédés et des Industries de la Séparation Liquide-Solide.

Autofinancé, il gère aujourd'hui pour 1.8 Millions d'Euros de ressources propres.

Ses 25 collaborateurs, Docteurs, Ingénieurs et Techniciens, mènent **deux familles d'activités** :

Collectives ; répondant à la demande d'un ensemble d'industriels, elles concernent la veille technologique, la recherche et le développement de méthodes d'essais et la normalisation. Par ce biais, l'IFTS s'est imposé comme un acteur mondial majeur des groupes d'experts mondiaux qui élaborent les normes d'essais des filtres automobiles, aéronautiques ou industriels.

Contractuelles : répondant à la demande confidentielle d'un industriel, elles prennent la forme de prestations de Mesures, d'Essais, d'Expertises et de Conseils, d'Etudes, de Recherches, de Formation et d'Information.

Le Besoin

Dans le but de développer ses activités contractuelles et de ce fait son CA la direction commerciale a été créée fin 2006.

Une des priorités commerciales pour l'année 2008 2009 et la mise en place de la stratégie commerciale pour le laboratoire de Mesures.

Aujourd'hui notre participation à des salons, des conférences, nos articles et notre forte implication dans des comités internationaux nous valent une réelle reconnaissance du marché. Mais une grande partie de notre clientèle a un flux de commande très volatile, d'autres s'équipent et n'ont plus besoin de nous et la concurrence est de plus en plus présente.

Bien que ce département nous donne satisfaction nous pensons qu'il est possible d'au moins pérenniser voir d'augmenter le volume d'affaires annuel.

Etant donné l'inconsistance de marché très disparate et volatile, nous voulons mener des études sur plusieurs segments susceptibles d'avoir besoin de nos services et ainsi assurer l'avenir de ce service : BTP, Machines agricoles, Fabricants d'éoliennes, fabricants d'implants chirurgicaux...

Nous souhaitons savoir les détecter sur le marché français, trouver les bons interlocuteurs, faire des enquêtes d'intérêt, préparer les messages et outils destinés à ces nouvelles cibles si elles sont confirmées (plaquettes, emailing, articles de presse.)



Le Sujet du Stage : Etudes marketing – Développement de marché

Le stage se fera par étape, on définira les priorités en fonction de ce qui est le plus important pour l'IFTS

Les marchés à étudier sont : BTP, Machines Agricoles, fabricants d'éoliennes, fabricants d'implants chirurgicaux...(liste non exhaustive)

- 1- Recherche de données sur le nouveau marché**
 - a. Qui sont ces sociétés, comment sont-elles structurées**
 - b. Quels sont les bons interlocuteurs quand il s'agit de contrôle de propreté ou de comptage de particules ? Qui est décideur**
 - c. Enquête d'intérêt emailing + phoning**
 - d. Rapport intermédiaire suite à l'enquête : conclusion sur l'intérêt. Go ou No Go**
- 2- En cas de validation des marchés,**
 - a. définition d'une stratégie de commercialisation et de communication : révision de l'argumentaire de ventes et définition des outils de communication**
 - b. Etablissement d'un plan d'actions**

Nous souhaitons être appuyé dans notre analyse du marché et de la stratégie commerciale par

un(e) étudiant(e) minimum Bac + 2 – Une année césure paraît adaptée, le stage peut durer entre 6 et 12 mois en fonction des résultats. Si la mission est accomplie avant, nous définirons de nouveaux objectifs qui auront bien sûr un lien avec le cursus de l'étudiant.

Ce stage sera encadré par Sandrine Roche (sandrine.roche@ifts-sls.com, 06 17 04 68 76), Directrice Commerciale, ancienne élève du MACI (BEM), 10 ans chez Alcatel au sein de départements Marketing et Communication.
Directrice commerciale et communication de l'IFTS depuis Novembre 2006.

Rémunération : en fonction du profil du stagiaire.

Plus d'information sur l'IFTS : www.ifts-sls.com