le cnam

Cataloguede l'alternance

PORTRAIT DE VALENTIN TURPAUD

Passion marketing

Parce que le Centre de formation des apprentis (CFA) du Cnam jouit d'une belle réputation, Valentin a prolongé sa licence obtenue au CFA avec le master marketing vente. Depuis la rentrée, le voici donc,en alternance,assistant marketing passionné au siège international d'un fabricant de zinc. Un poste auquel il n'aurait pu prétendre s'il n'avait l'an passé suivi le programme Erasmus+ sur les conseils du Conservatoire…

Passion marketing : Portrait de Valentin Turpaud

À 22 ans, Valentin côtoie les bancs du **Cnam**depuis sa licence.Il se souvient fort bien des raisons qui l'ont poussé à choisir le Conservatoire : « *À l'IUT (institut universitaire de technologie) de Saint-Denis, où j'étais* ***étudiant en technique de commercialisation****,l'un de nos professeurs, Christian Mévellec, également responsable pédagogique au Cnam, nous vantait le CFA, comme un tremplin pour intégrer les écoles de commerce parisiennes. Et puis surtout, je connaissais très bien le Conservatoire par mon père, qui y avait suivi en cours du soir un cursus de mathématiques très poussées. J'avais l'image d'un établissement historique prestigieux.* ***Le CFA du Cnam jouit de la réputation du Conservatoire****,dont on sort pleinement opérationnel.* »

Des cours qui suscitent l'intérêt

Cela tombe bien, car l'apprentissage l'attire. Il y voit l'opportunité de **se former tout en engrangeant un premier salaire**. Son emploi du temps est bien réglé : les premiers jours de la semaine sont consacrés à son entreprise,les jeudis et vendredis à ses cours. Le charme opère : « *j'ai adoré mes cours de licence. Nous avions quelques profs de renom, qui rendaient des cours à l'intitulé rébarbatif très intéressants.Et puis, j'aimais aussi les locaux du Landy à Saint-Denis, très modernes, très beaux et vraiment faits pour les étudiants.* »

L'envie de continuer en **master mention marketing vente** le démange, mais il sait son niveau d'anglais insuffisant pour ce secteur professionnel : « *En marketing, il est indispensable de parler anglais, à moins de se limiter à quelques petites structures françaises.Or, j'ai la volonté de travailler à l'international*. » C'est finalement le directeur du CFA, Hubert Patingre, qui lui conseille un programme Erasmus+, dans lequel le Cnam est alors engagé en partenariat avec l'Affida l'École commerciale (Association francilienne de formation interprofessionnelle pour le développement de l'apprentissage) et avec le soutien financier de la Région. « *Notre dispositif s'adressait aux jeunes diplômés de l'apprentissage qui après cette* ***année de césure*** *souhaitaient poursuivre leurs études* », note Hamid Belkhodja, chargé de cours au Cnam et de mobilité européenne et internationale à l'Affida l'École commerciale.C'est ainsi que le jeune homme se voit offrir l'opportunité de suivre un stage de six mois en Irlande. Non sans avoir auparavant été sélectionné sur son projet professionnel…

Un programme Erasmus+ bien cadré

Et parce qu'un tel séjour est loin d'être anodin, pendant cinq semaines, Valentin suit une formation intensive en anglais et à l'interculturalité à l'Affida – l'école commerciale.Ses cours d'anglais se poursuivent ensuite pendant ses premières semaines irlandaises. Hébergé en famille d'accueil à Malow, il doit bientôt faire ses preuves lors d'entretiens professionnels.Ce sera Cork et un stage dans une agence de voyage où il est chargé d'animer le site Internet : « *C'était ma première expérience longue à l'étranger.J'ai acquis un bon niveau d'anglais et des rudiments de connaissance en langage html* », explique-t-il.

La conquête de responsabilités professionnelles

À son retour, il passe sans encombre la sélection pour le Master 1 du CFA qu'il ambitionnait et intègre l'Institut des cadres supérieurs de la vente (ICSV). Ses attentes ne sont pas déçues : à l'occasion de ses 14 heures de cours par semaine, il plonge notamment dans les cours de Gestion de la relation clients ou de stratégie commerciale, qui le passionne. En parallèle, il réalise pour les deux années à venir son alternance chez un fabricant français de zinc, VMZINC, en tant qu'assistant marketing. Au siège international de l'entreprise, il a intégré une équipe de six personnes spécialisées sur le **marketing**. Il savoure : « *On m'accorde beaucoup de responsabilités : en ce moment, par exemple, je travaille sur les chiffres prévisionnels de la construction en France, qui serviront à fixer les objectifs des forces de vente françaises.Je fais aussi de l'analyse de marges industrielles, beaucoup de choses très diverses.* ***C'est une entreprise très innovante****. L'ambiance est bonne. Et puis surtout, j'utilise l'anglais. Je n'aurais jamais pu obtenir ce poste si je n'étais pas parti en Irlande !* »

Que fera-t-il après son master 2 ? Son choix de carrière reste encore flou : « *Je suis intéressé par beaucoup de choses ; pour l'instant, je ne sais pas* ».Pour autant, créer son entreprise ne serait pas pour lui déplaire…







Découvrez la **Licence Commerce et développement international** du CFA du CNAM ainsi que notre **Master Marketing vente**

Découvrez la page facebook du CFA du CNAM pour suivre notre actualité

https://alternance.cnam.fr/passion-marketing-902988.kjsp?RH=1516977817783