

Janvier 2008

Newsletter Chaire VSM

Édito d'Emmanuelle LE NAGARD

Jean Marc Xuereb ayant été élu Doyen des Professeurs au printemps dernier, c'est à moi que reviennent l'honneur, le plaisir (et les devoirs !) de devenir la troisième Professeur Titulaire de la Chaire VSM.

J'en ai découvert toute la richesse au cours de l'automne, en rencontrant les représentants des entreprises partenaires, et en faisant passer les entretiens de recrutement pour la 21^{ème} promotion. C'est en effet la richesse et l'ouverture qui caractérisent cette chaire, parmi les premières fondées à l'ESSEC :

- richesse des secteurs représentés par nos six partenaires : Gaz de France, Procter & Gamble, Michelin, Renault, Xerox, 3 Suisses International ;
- richesse des métiers exercés par nos diplômés (plus de 500 à ce jour !) ;
- ouverture des problématiques traitées dans la Chaire dans les missions de conseil confiées aux étudiants, avec des sujets très stratégiques, comme plus opérationnels ;
- ouverture aussi de notre journée de prospective consacrée au thème du développement durable ;
- diversité des profils des 22 étudiants qui composent cette nouvelle promotion : AST (Admis sur Titre), ASC, (Admis sur Concours), Mastères Marketing, MBA 1, 2, 3..., avec des expériences riches et variées ;

Cette richesse et cette ouverture s'annoncent prometteuses pour aborder ces six prochains mois ensemble !

A vos Agendas !



- ➔ La Nouvelle Promotion aura le plaisir de vous rencontrer le **Mardi 29 janvier** autour d'un Pot dans l'Amphi E207 à 19h45.
- ➔ Le **Repas des Anciens VSM** aura lieu le **Judi 27 mars** à la Maison des ESSEC.
- ➔ La **Journée de Prospective** aura lieu cette année le **Judi 22 Mai** avec pour thème « Opportunités et menaces liées au développement durable »

Voici la nouvelle promotion de la Chaire VSM !!



Deborah, Mickaël, Grégoire, Benjamin
 Guillaume, Sophie, Lucile, Caroline, Béatrice, Camille, Laetitia
 Reda, Anne-Claire, Mme Lenagard, Anne-France, Adeline, Céline
 Antoine, Thomas, Joel, Rémy
 Absents : Sophie, Fiona

Premiers Témoignages...

Pourquoi avez-vous choisi d'intégrer la Chaire VSM ?

« La fonction de vente et stratégie marketing me semble être un des piliers de la vie de toute entreprise. Une formation dans ce domaine me semble faire partie des incontournables dans la formation suivie en Business school. La Chaire est aussi une occasion d'avoir des contacts privilégiés avec les entreprises. » **Lucile MOUREY, ESSEC ASC - MBA1**

« Portant un grand intérêt pour le secteur des services, mais n'ayant pas de formation dans les domaines de la vente et du marketing, je cherchais une formation qui puisse m'apporter davantage d'expertises. C'est pourquoi, lorsque j'ai entendu parler de la Chaire et de ses débouchés, j'ai pensé immédiatement à l'intégrer afin de bénéficier d'une formation de qualité dans ces deux domaines. » **Anne-France DEYBER, ESSEC MS Marketing Management**

Après quelques semaines au sein de la Chaire, qu'en pensez-vous ?

« Les premières relations étudiants - professionnels ont été très intéressantes. La diversité des participants est une vraie force, la confrontation des points de vue n'en est que plus riche et nous permettra, sans aucun doute, d'atteindre nos objectifs. » **Benjamin BOURRON, ESSEC ASE - MBA1**

« Je suis pleinement satisfaite par l'enseignement dispensé au sein de la chaire. Celui-ci nous permet de rencontrer des personnes venues de l'entreprise qui nous parlent avec passion de leur métier. Il nous donne également une approche théorique des techniques de vente et le sujet de la journée de prospective s'avère autant passionnant qu'actuel! » **Camille DRECQ, ESSEC ASC - MBA3**

« Des cours théoriques excellents, des interventions de professionnels de qualité, des responsabilités diverses et intéressantes ; finalement, la Chaire répond complètement à mes attentes et me permet de mieux cerner mon projet professionnel. » **Joel BLIN, ESSEC AST - MBA1**

Missions de Conseil 2008



La perception et les attentes des clients de Xerox Global Services sur les services et la valeur ajoutée.



Comment repenser les méthodes d'animation des ventes pour les pneus poids lourds (auprès de la double cible distributeur/utilisateur).



Les opportunités d'élargissement des offres de télé-services pour les particuliers sur la promesse de confort de vie dans l'habitat.



L'impact du développement du Web 2.0 sur l'achat automobile et sur la marque Renault.



Quelle stratégie promotionnelle dans la catégorie lessive, dans le nouvel environnement (législatif, comportement de l'acheteur) ?



Réaliser un benchmark, sous toutes les formes possibles, de sociétés qui se sont construites et développées (changement éventuel de business model) en s'étant donné une mission vis-à-vis de ses clients.

Colloque RSE : "La responsabilité Sociale, levier de performance pour l'entreprise ?"

Le **mardi 29 Janvier** :

- 15h00 Trois ateliers de réflexion

- 17h30 Table Ronde en Grand Amphi

S'inscrire auprès de Céline Leroy (leroy@essec.fr)

Nouvelles des Anciens

Fanny MAYER (Promo 15) est désormais chef des ventes sur la FDV Hygiène/Beauté de P&G.

Renaud GOHIN (Promo 7) a fondé sa propre entreprise HPA Sarl.

N'oubliez pas de visiter notre site internet

<http://www.essec-vente-strategie.com>

The screenshot shows the ESSEC Chaire website interface. At the top, there are navigation tabs: LA CHAIRE, ACTUALITES, TEMOIGNAGES, LES PARTENAIRES, RESEAUX, and CONTACT. Below this, there's a main content area with a sidebar on the left containing a photo of a woman and text about the chair's mission. The main content area has a section titled 'La Chaire Vente et Stratégie Marketing' with a sub-section 'A LA UNE' and a 'Newsletter' section at the bottom right. Logos for partners like Gaz de France, 3Si, Procter&Gamble, Renault, Xerox, and Michelin are visible at the bottom.

La Team Newsletter aura le plaisir de vous retrouver au mois de mars avec d'autres news sur la Chaire !!
Thomas BENHAMOU - Joel BLIN - Anne-France DEYBER