

J'ai travaillé 6 mois en tant qu'assistante marketing chez TheAgent/ Fruitrouge à Paris. TheAgent est une jeune entreprise qui a pour mission d'aider les marques de mode à s'exporter sur des places de marchés internationales partenaires. TheAgent a également une activité BtoC avec Fruitrouge, un site de vente privée de mode féminine.

Mes principales missions étaient essentiellement pour le site Fruitrouge; notamment le suivi des campagnes de retargeting et affiliation, avec l'analyse des KPI et création de reporting. J'étais en charge de la gestion des places de marchés en France, Spartoo et Amazon. La veille concurrentielle faisait aussi partie des missions quotidiennes.

J'ai également effectué des missions CRM avec la création des newsletters clients quotidiennes et hebdomadaires, la sélection shooting pour la communication sur les ventes, ainsi que la gestion du SAV pour les marketplaces. Dès le départ j'ai compris qu'il fallait être polyvalente, jongler du marketing au service client, tout en communiquant avec les autres services. J'ai aimé le dynamisme du e-commerce, et le challenge quotidien pour être compétitif face aux grands acteurs du marché. Le plus difficile a été d'acquérir les notions techniques, logistiques et informatiques qui font parties intégrantes du fonctionnement d'un site e-commerce.

Je conseille aux Cefamiens de choisir un stage dans un secteur d'activité qui leur plait, ceci rend les missions doublement plus intéressantes et je pense que l'on est également plus performant.

J'ai réalisé mon stage au sein de l'entreprise BeIN Sports, une chaîne TV de sport.

La première partie de cette expérience s'est faite au Qatar puis la deuxième en France.

Au Qatar, mon rôle était de faire de la programmation, écrire des scénarios pour les présentateurs, observer les éditeurs et directeurs, accueillir les VIPs...

En France, j'étais au sein du service RH. J'ai créé une base de données unique, j'ai organisé des recrutements (tri des CV, interviews téléphoniques et physiques des candidats)...

J'ai beaucoup aimé découvrir tous ces différents métiers d'une entreprise. J'ai également beaucoup aimé l'accompagnement des superviseurs.

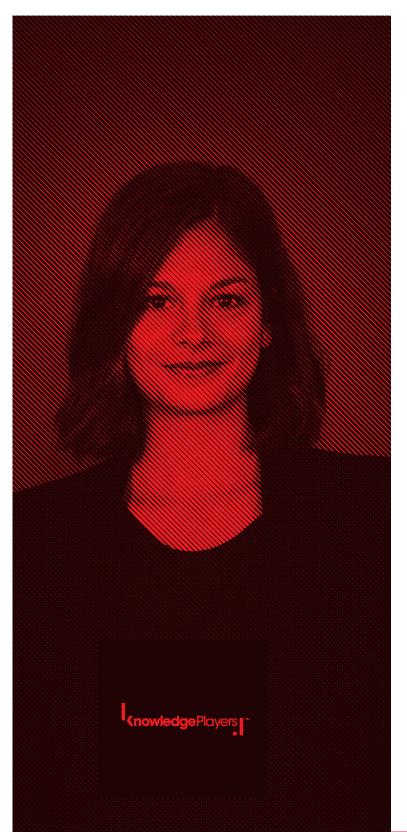
Ce stage m'a donné l'opportunité d'avoir des missions exceptionnelles. Par exemple au Qatar, j'ai eu l'occasion à plusieurs reprises de doubler une voix étrangère en anglais.

En France, j'ai pu donner mon avis sur plusieurs sujets, notamment le recrutement.

Dans les deux cas les superviseurs m'ont accordé leur confiance et m'ont beaucoup appris.

C'est un premier stage qui m'aide désormais à mieux me connaître, ainsi qu'à savoir quelle spécialité choisir lors de mon départ aux USA.





J'ai trouvé mon stage par le biais de mon réseau personnel.

J'ai été engagée dans l'agence digitale Knowledge Players, qui fait partie du cabinet de consulting « Korda&Partners ». Cette agence est spécialisée dans la formation à distance, dite e-learning, et crée des modules de formation pour appuyer les sessions de formation et de management données par le cabinet de consulting. Les clients sont exclusivement des clients grands comptes, c'est à dire des entreprises du CAC 40.

J'ai au départ été recrutée comme chargée de marketing et communication, principalement digital. En effet, l'agence digitale Knowledge Players s'est faite racheter par le cabinet de conseil et est née l'entreprise Korda&Co.

Je devais, dans ce cadre, travailler sur le lancement de cette nouvelle entreprise (la refonte de toutes les offres marketing, la création de tous les nouveaux supports marketing, communiquer sur cette nouvelle marque...), sur la fusion des deux sites web et la création du nouveau, avoir le rôle de community manager pour la nouvelle identité visuelle (création des comptes réseaux sociaux, nurturing de la communauté). J'ai donc pu faire un benchmarking, du marché, du conseil en management pour connaître notre concurrence et développer nos offres en fonction, rafraichir les réseaux sociaux de Knowledge Players, assister les chefs de projets digitaux, commencer à travailler sur les nouveaux supports numériques de la nouvelle marque Korda&Co, animer une présentation sur l'utilisation des réseaux sociaux dans une logique de marketing B2B...

Ce stage a été une très bonne expérience, tant professionnelle que personnelle : j'ai intégré une entreprise moderne, tant sur les projets menés et la façon de travailler, que sur sa vision de l'entreprise et du bien-être de chacun au travail. J'ai rencontré des personnes de tous horizons, des DG, des membres du CODIR de grandes sociétés françaises, j'ai découvert un nouveau marché et de nouvelles façons de travailler et d'appréhender la relation client (quand ce sont des clients prestigieux notamment). J'ai également pu développer mon réseau professionnel grâce aux contacts de l'entreprise ce qui m'aidera lors de la recherche de mon premier emploi. Tout ce que j'ai pu apprendre en management a été d'une très grande aide pour mieux comprendre et analyser les modes de fonctionnement de cette entreprise.

Mélanie Calabrese

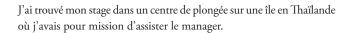
STAGIAIRE EN FRANCE

« Ce stage a été une très bonne expérience, tant professionnelle que personnelle. »

Gaspard Thieblemont

STAGIAIRE EN THAILANDE

« J'ai pu comprendre le sens de la relation client et j'ai fait des rencontres intéressantes tous les jours. »



Mon stage s'est déroulé autour de différentes tâches. Le matin j'étais instructeur de plongée, je partais avec les clients pour les initier à ce sport. Je gérais et j'organisais mon propre bateau en respectant les horaires. J'ai pu toucher à divers domaines : compte gestion client, salaire, marketing, relations partenaires, fournisseurs, équipement. J'ai également fait de la vente en rue, ce qui signifie aller au-devant du client pour lui présenter l'école de plongée et essayer de décrocher un maximum de rendez-vous.

J'ai pu changer la façon dont ils calculaient les revenus qui était assez archaïque (enregistrement des clients) j'ai donc fait une proposition pour faciliter la vie du service et des collaborateurs, qui a été retenue.

J'ai adoré ce stage. Je suis passionné de plongée qui j'ai pu allier emploi et plaisir. J'ai beaucoup apprécié le fait d'être considéré comme les autres membres du personnel. J'ai pu comprendre le sens de la relation client et j'ai fait des rencontres intéressantes tous les jours.

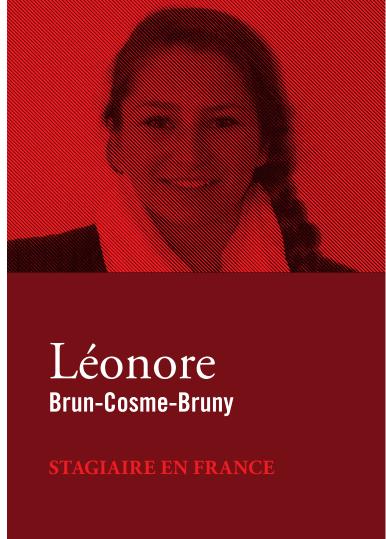
Ce qui m'a marqué, c'est le fait de travailler dans un environnement calme, détaché de la réalité mais tout en ayant conscience des enjeux de la société avec un manager toujours présent aussi bien avec nous sur les bateaux que dans le magasin. Je suis passionné des pays asiatiques mais ce que je voulais découvrir plus que tout c'était la façon dont une petite entreprise fondée par des occidentaux a pu s'implanter ici avec ses lois, ses particularités...

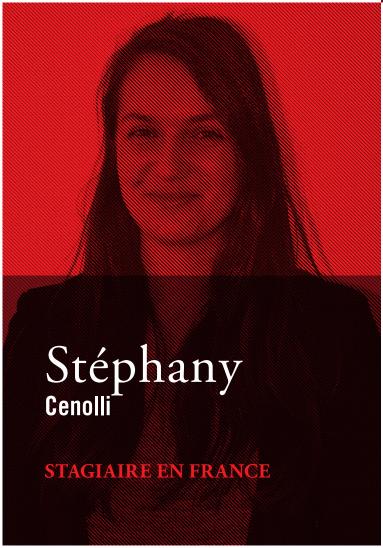
Le conseil que je pourrais donner serait que pour une expérience de 3 mois, si l'on ne connaît pas d'entreprise, ou que l'on n'a pas de réseau, le mieux est de faire un stage d'observation. Le principal est de voir et comprendre comment fonctionne une entreprise avec ses différents services. Sinon, il faut trouver dans un domaine qui nous passionne, peu importe la localisation. La meilleure façon d'apprécier un stage est de faire quelque chose qui nous plaît.

L'entreprise dans laquelle j'ai été recrutée est une entreprise privée avec très peu d'employés. Son cœur de métier est la gestion de patrimoine ainsi que l'investissement financier.

Mes missions étaient variées puisque je travaillais avec toute l'équipe. Je m'occupais en particulier de l'administratif des contrats, des appels téléphoniques et de l'accueil des clients.

J'ai beaucoup apprécié cette expérience car elle m'a apporté des connaissances tant sur le plan technique qu'humain. J'ai beaucoup appris dans le domaine de la finance de marché. J'ai aussi fait des rencontres professionnelles qui ont rendu mon environnement de travail très agréable.



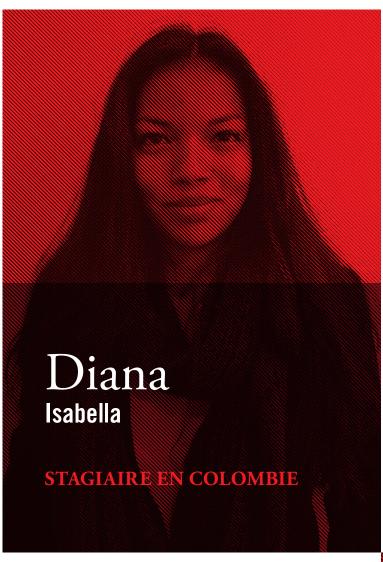


J'ai effectué mon stage dans le secteur public, j'ai travaillé au sein du service commercial d'un office de tourisme. L'ambiance était plutôt familiale.

Ma mission principale a été la gestion de projets. J'avais bien entendu d'autres missions à côté comme le suivi des dossiers existants ou bien la veille concurrentielle à effectuer.

Dans l'ensemble j'ai été plutôt satisfaite de mon stage, d'autant plus qu'il n'était pas dans le secteur que je recherchais au départ. J'ai découvert le travail dans le secteur public qui, selon moi, ne diffère pas beaucoup du secteur privé. J'ai aimé avoir des responsabilités.

Si je devais donner un conseil à des Céfamiens qui recherchent un stage, ce serait de ne pas attendre le dernier moment pour envoyer leurs CV, et de ne pas s'arrêter tant qu'une convention de stage n'a pas été signée par l'entreprise.



J'ai réalisé mon stage au sein d'un orphelinat en Colombie.

FANA est une fondation à but humanitaire pour l'assistance aux enfants abandonnés. Ils s'occupent d'enfants âgés d'un mois à 16 ans avec prise en charge des enfants pour tout ce qui concerne la scolarité, le nutritionnel et l'affectif. Ma mission principale était d'accompagner les petits en bas âges (1mois à 3 ans) dans leur développement : les nourrir, jouer avec eux ou leur faire faire leurs premiers pas. J'ai également été en charge d'un projet vidéo pour promouvoir le centre sur leur site web et apporter un point de vue interne au centre. Ce fut un stage enrichissant, émotionnellement parlant mais qui m'a aussi permis d'acquérir des compétences bien utiles dans le domaine de l'entreprise. En effet le projet vidéo comprenait : interviews, images, photos, traductions, sous-titrages, choix des musiques et montages vidéos pour un rendu professionnel digne d'être utilisé par le centre sur le plan international. Tout cela m'a donné la possibilité de faire un premier pas dans le monde de l'entreprise et de la gestion de projets tout en me permettant d'appréhender le quotidien différemment après cette expérience très humaine.

Mon conseil pour un futur Céfamien serait de trouver un stage permettant de découvrir un univers que l'on ne connaît pas forcément. Les stages avec le Cefam nous offrent beaucoup de liberté et d'opportunités tout particulièrement celui de première année. C'est une chance de côtoyer des domaines qui parfois ne nous attirent peu ou pas, ou à l'inverse de se trouver une voie dans laquelle on se retrouve entièrement.

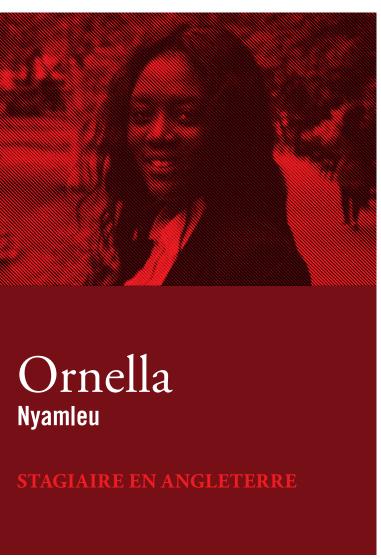
I will be forever grateful to Caroline Delacroix (Head of Corporate Relations) and Helen Roux Fontaine (Professor of Management) for their support and help in finding an internship. After applying to tons of offers, I have finally found my placement through Placement UK, a free online agency based in the UK, that helps European students find undergraduate and graduate internships in the UK.

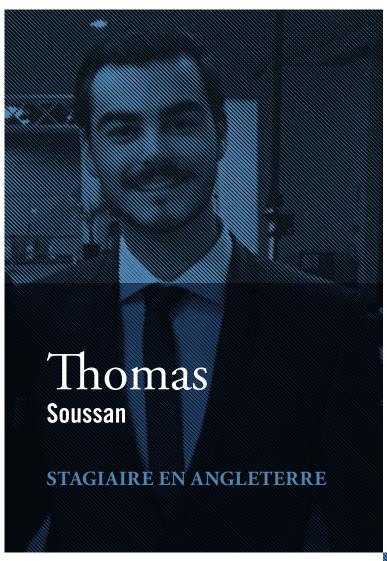
The company I worked for is called GRP Tools and is UK's leading manufacturer of tools in the GRP (Glass Reinforced Plastic) industry. It's a small company counting about 20 employees. The company's offices are located above the warehouse and factory in an industrial estate in Southampton, Hampshire.

My role as a Sales Assistant was to monitor the sales of the company and I was mainly in charge of our French customers. Knowing I was interested in Finance, my internship supervisor gave me some accounting, budgeting and analysis projects. Also as it was a small company, I did some transversal work: administrative work and marketing projects for example. This was quite interesting as you can see all the aspect of the company.

This was my first real experience in the professional world. The part I liked the most was working in a British company with English colleagues. I was able to practice my English every day with my clients and co-workers. Also, since the company is expanding worldwide, I had the chance to correspond with many different nationalities: Czech, Spanish, Italian, Asian... However, I don't see myself working in such a small company and in such a technical field. I am not really interested in sales and marketing and being able to see it from a more practical way made me realize this is not what I want to specialize in.

My advice for future CEFAM students would be: don't stress over your internship, you will find a placement eventually.





Finding an internship is never easy. However, thanks to the internet and the web platforms specialized in job searches, it has become easier and faster to find one. I found my internship in Tetrad Ltd.

Tetrad Ltd is a furniture company based in Preston, Lancashire UK. This company is specialized in furniture production and delivers its collections across the world for renowned companies such as John Lewis, Roche-Bobois and others. During my internship I was in charge of assisting the Export and Sales department as well as the Marketing department. I mostly dealt with customers' requests and questions. In the marketing department my objectives were to promote the company's products mostly for the factory outlet, find new strategies to improve the number of followers, and increase the company's sales.

The environment in the head office was pretty good. People were very kind and willing to help you if you were in trouble. Living in the UK by yourself for a 3-month period can be quite difficult at times as you have to deal with cultural differences. Nevertheless, I learned a lot about the professional environment, as to what behaviour to adopt at the office for example, and I also learned a lot about myself. I advise future interns to start looking for an internship as soon as possible because time is not an unlimited resource. It is important to anticipate as it can take a while to get a visa or a company's contract. But, this is an experience that will most likely teach you a lot about yourself.

J'ai effectué mon stage à Dubaï dans l'hôtel Four Seasons.

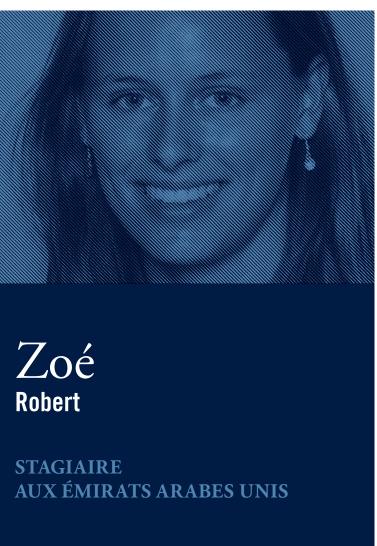
Trouver un stage de 3 mois a été assez simple, en effet j'ai eu plusieurs offres.

Travailler dans un hôtel m'a beaucoup apporté de connaissances sur le plan relationnel.

J'ai travaillé en tant qu'hôtesse dans le restaurant de l'hôtel et mon rôle était principalement d'accueillir les clients, les installer à une table et d'expliquer le concept du restaurant.

Ce stage m'a permis de prendre confiance en moi et de rencontrer beaucoup de personnes venant du monde entier (Philippines, Égypte, Inde, Chine...).

J'ai aimé travailler avec des gens qui avaient des cultures différentes et j'ai également aimé découvrir un nouveau milieu professionnel que je ne connaissais pas.







CONTACT

MAUDE FOYATIER

47, rue Sergent Michel Berthet CP 606 - 69258 Lyon Cedex 09 - FRANCE

+33 (0)4 72 85 73 63 - F. +33 (0)4 72 85 72 13

maude.foyatier@cefam.fr

www.cefam.fr