

Stagiaire commercial/e

planifier, organiser, coordonner, surveiller, conseiller

Le stage commercial permet à des jeunes gens ayant de larges connaissances théoriques de bénéficier d'une première expérience professionnelle dans l'une des plus grandes entreprises de la Suisse.

Cette formation variée et pratique leur offre la possibilité de transposer et de mettre en œuvre un savoir théorique. Les compétences essentielles et les qualifications clés sont enseignées sur le tas. Le travail et le développement personnels ont une place et une fonction importante. Les

stagiaires effectuent de nombreuses tâches. La réception des offres, la correspondance, la rédaction de protocoles et de contrats dans leur langue maternelle et dans une langue étrangère, l'orientation des clients, la gestion du personnel, la tenue de la comptabilité ainsi que la participation à divers projets au sein d'une équipe font partie de leur travail quotidien. Le stage commercial offre un excellent point de départ à une vie professionnelle.



Quoi et pourquoi?

- ▶ Afin que le stagiaire commercial puisse trouver une solution immédiate aux pannes qui surviennent au moment de l'exploitation, il a besoin d'une connaissance approfondie au sein de l'entreprise afin de pouvoir «jouer avec» les différentes solutions.
- ▶ Afin que la stagiaire commerciale puisse aider l'entreprise à réussir financièrement, elle doit posséder des connaissances en gestion d'entreprise et en comptabilité.
- ▶ Afin que le stagiaire commercial puisse venir en aide au comptoir en cas de difficultés de communication, la polyvalence linguistique est particulièrement importante.
- ▶ Afin qu'un projet puisse bien se dérouler, la stagiaire commerciale établit un planning qui indique quand les travaux doivent être réalisés et livrés, coordonne les étapes et vérifie que les délais sont respectés.
- ▶ Afin que le stagiaire commercial puisse conseiller le client commercial sur ses problèmes d'expédition, il doit maîtriser toutes les options d'expédition au niveau national et international.

Les faits

Admission Maturité gymnasiale ou formation d'une école supérieure de commerce avec maturité professionnelle.

Formation La formation dure 12 mois. Durant leurs interventions, les stagiaires font de nombreuses expériences utiles. L'école de commerce permet aussi de mener à terme une formation d'employé/e de commerce CFC.

Les aspects positifs La formation est extrêmement complète (connaissances liées à l'entreprise et culture générale). Un large éventail de possibilités professionnelles est offert. Après la formation, des séjours en langues étrangères peuvent être ef-

fectués. Un emploi ultérieur en combinaison avec une formation continue ou des études est possible.

Les aspects négatifs Les horaires de travail sont parfois irréguliers, surtout pendant la phase d'approfondissement après la formation.

Bon à savoir Un stage commercial est un bon tremplin pour une carrière dans une grande entreprise. Elle est constamment intéressée par le recrutement de nouveaux collaborateurs pour de futures fonctions de direction. Ceux qui sont engagés et performants seront bientôt capables d'assumer des tâches à haute responsabilité en tant que supérieurs après la formation.

Profil requis

	avantageux	important	très important
capacité à travailler en équipe	■		
connaissance de langues étrangères, talents linguistiques	■		
diplomatie	■		
fluidité de l'expression orale et écrite	■	■	
initiative, talents organisationnels	■	■	
intérêt pour les questions économiques, facilité de contact	■	■	■
sens des nombres	■	■	
sens des responsabilités, fiabilité	■	■	■
sincérité, discrétion	■	■	
volonté de faire un effort, flexibilité, plaisir d'apprendre	■	■	■

Plans de carrière

Supérieur/e dans un domaine d'activité
Agent/e qualifié/e, spécialiste dans le domaine planification et pilotage
Agent/e commercial/e dans les domaines finances, personnel, marketing, vente, gestion de produit
Stagiaire commercial/e
Maturité d'un gymnase ou formation d'une école supérieure de commerce avec MP (voir admission)