

BUT - TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Parcours :

BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE

IUT Clermont Auvergne - Site de Moulins

**Ouverture en alternance
dès la 3^{ème} année – Septembre 2025**

BUT 1^{ère} année : Acquisition des compétences fondamentales **en vente, marketing et communication.**

BUT 2^{ème} année :

- Formuler **une stratégie de commerce à l'international**
- Analyser la capacité d'internationalisation
- Identifier des opportunités à l'import/export
- Sélectionner les marchés porteurs

BUT 3^{ème} année :

- Evaluer les marchés internationaux
- Piloter **les opérations à l'international**
- Proposer le mode d'entrée adapté sur le marché pour commercialiser une offre

Organisation de l'alternance en 3^{ème} année :

- **Durée : 1 an**
- **Dès septembre 2025**
- **Un rythme d'alternance adapté aux besoins de l'entreprise :**
 - Présence à temps plein sur les périodes de vacances universitaires
 - Puis présence en continue à partir de février 2026 jusqu'à la fin du contrat

Missions possibles :

METTRE EN PLACE ET/OU FAIRE ÉVOLUER UNE OFFRE COMMERCIALE - À L'EXPORT

- **Mener des études marketing** pour identifier les nouvelles opportunités
- **Contribuer au développement commercial :** prospection, gestion de base de données, adaptation de l'offre, argumentaires, développement commercial, suivi clients
- **Assurer la communication digitale :** mise à jour du site web, création de fiches produits, supports de communication papier et numériques, traduction
- **Piloter les opérations à international :** assister l'équipe commerciale import/export, achats et logistique

Pour plus d'informations, contactez : christelle.larguier@uca.fr, claudedevoti@uca.fr

Secrétariat : 04 70 46 86 11