



**L'ICD International Business School et l'EPF Ecole d'ingénieur-e-s lancent le Bachelor Tech Sales Management, un programme unique pour une double compétence : ingénierie et business.**

Paris-Sceaux, le 19/01/2016 - Dans un contexte de mondialisation et de forte concurrence internationale qui amène les fonctions commerciales et marketing à prendre de l'ampleur et à transformer leur rôle, l'**EPF École d'ingénieur-e-s** et l'**ICD International Business School** proposent un nouveau **Bachelor Tech Sales Management**, en 4 ans, pour la rentrée de septembre 2016. Accessible aux **bacheliers S, STI2D, ES et L spé Maths**, ce cursus est le résultat d'une **hybridation totale** entre formations polytechnique et commerciale **pour former les managers des ventes technologiques de demain.**

**Son objectif** : former des spécialistes capables de développer, gérer et déployer la vente de biens et services technologiques (matériel, équipements scientifique ou industriel, systèmes d'information ou de production, services informatiques, énergétiques ou de télécommunications) à destination des entreprises, des collectivités territoriales ou des Etats, en France et à l'international.

« L'incorporation de technologies dans les produits et services nécessite aujourd'hui de voir émerger des professionnels dotés de bonnes connaissances scientifiques, d'une solide culture en ingénierie et de compétences en développement commercial, marketing et relation client. La qualité de ces spécialistes sera désormais un facteur de différenciation stratégique des entreprises qui cherchent à maintenir une position forte sur leur marché. », révèle Tawhid Chtioui, Directeur de l'ICD. « Notre ambition à travers ce programme est de répondre à la forte demande du marché de l'emploi de managers des ventes de biens et services technologiques et techniques. Les entreprises françaises innovantes ont besoin d'être accompagnées dans leur développement en France et à l'international par des 'Business developers' ayant une maîtrise parfaite des compétences commerciales et une fine connaissance des produits complexes. » précise Jean-Michel Nicolle, Directeur de l'EPF. « **Nous avons fait le choix de ne pas additionner des cours et/ou des années d'études mais de co-concevoir un programme original fondé sur nos expertises respectives en commerce et en ingénierie et en proche concertation avec les entreprises qui peinent à trouver ce type de profil sur le marché.** » soulignent les directeurs.

#### **Compétences acquises**

Le Bachelor Tech Sales Management permet, au terme des 4 années de formation, de développer des :

- **Compétences commerciales** : Compréhension de l'entreprise dans son environnement, analyse de marché et de la concurrence, différenciation et innovation marketing ; Négociation, vente et promotion de produits complexes, gestion de la relation client ; Analyse des données commerciales et des coûts.
- **Compétences techniques** : Ingénierie rapide (Design management, modélisation, prototypage) ; Gestion des processus industriels, logistique, qualité ; Ingénierie numérique et collaborative (savoirs de base, sécurité, développement d'applications, ERP, réseaux).
- **Compétences comportementales** : Anglais professionnel courant, travail en mode projet, esprit d'ouverture et de conquête, créativité, dimension interculturelle et managériale.

## En savoir +

- 4 ans d'études transversales (2 jours par semaine à l'ICD et 2 jours à l'EPF ; 1 jour dédié aux projets transversaux et activités associatives)
- 1 semestre à l'international
- 20 mois d'expériences professionnelles (stages + alternance possible en 4<sup>ème</sup> année)
- Ouvert aux Terminales S, STI2D, ES et L spé Maths - 30 places proposées en 2016 (épreuves écrites et entretien d'admission)
- Frais de scolarité : 7500 € en 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> années et 8 000 € en 3<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> année
- Obtention du Bachelor Tech Sales Management et du TITRE CERTIFIÉ PAR L'ÉTAT NIVEAU II RNCP « Responsable Développement Commercial et Marketing » de l'ICD

[www.icd-ecoles.com/bachelor-tech-management](http://www.icd-ecoles.com/bachelor-tech-management)

[www.epf.fr/fr/bachelor-tech-sales-management](http://www.epf.fr/fr/bachelor-tech-sales-management)

## Contacts presse

- Lucile Robinet – ICD – Tél. : +33 (0)1 80 97 65 97 / + 33 (0)6 43 54 61 52  
[lrobinet@groupe-igs.fr](mailto:lrobinet@groupe-igs.fr)
- Axelle Guilmault – Groupe IGS - Tél. : +33 (0)1 80 97 55 24 / + 33 (0)6 86 90 84 12  
[aguilmault@groupe-igs.fr](mailto:aguilmault@groupe-igs.fr)
- Cécile Bourbon – EPF - Tél. : +33 (0)1 41 13 01 84 / +33 (0)6 76 23 68 15  
[cecile.bourbon@epf.fr](mailto:cecile.bourbon@epf.fr)



### **A propos de l'EPF – [www.epf.fr](http://www.epf.fr)**

*Depuis 1925, l'EPF compte 9 500 alumni travaillant dans tous les secteurs de l'industrie et des services. L'école accueille 1 900 élèves et apprentis sur 3 campus à Sceaux, Troyes ou Montpellier, pour un même objectif : former des ingénieur-e-s généralistes innovants, responsables et de dimension internationale, avec une forte capacité d'adaptation et d'évolution dans un monde en progression constante. L'EPF délivre 4 diplômes d'ingénieurs habilités CTI, compte plus de 150 partenariats universitaires dans 47 pays et s'appuie sur un réseau de 800 entreprises. Fondation reconnue d'utilité publique depuis 1991, l'EPF vient d'obtenir le label d'établissement d'enseignement supérieur privé d'intérêt général (EESPIG). L'Ecole est membre de la CGE, de la CDEFI, de l'UGEI et du réseau N+i.*



### **A propos de l'ICD – [www.icd-ecoles.com](http://www.icd-ecoles.com)**

*Grande école de commerce du Groupe IGS, l'ICD forme depuis plus de 35 ans, des Business développeurs capables de faire face aux transformations du contexte économique et géopolitique actuel, en leur permettant de répondre aux besoins des entreprises de demain. L'ICD délivre un diplôme visé bac+5 par l'Etat conférant le Grade de Master et s'appuie sur des réseaux puissants au service de ses étudiants : 5 400 anciens, 3 500 entreprises et 70 universités internationales partenaires.*

	<p>Le Groupe IGS, acteur majeur de l'enseignement et de la formation depuis 40 ans, a pour vocation la formation initiale et continue, l'alternance, l'apprentissage et l'insertion professionnelle, à travers 9 filières de compétence et d'expertise métiers. Fédération d'associations indépendantes à but non lucratif, le Groupe IGS bénéficie d'une triple implantation en France – Paris, Lyon, Toulouse – et à l'international – Dublin, Shanghai, Casablanca. Il forme chaque année plus de 14 000 personnes dont 7 000 alternants et apprentis qui rejoignent ainsi un réseau de 54 000 anciens. <a href="http://www.groupe-igs.fr">www.groupe-igs.fr</a></p>	
---	---	---