

PEIO M.

Responsable des ventes
Bruker (Toulouse)



Pouvez-vous décrire les principales MISSIONS que vous exercez dans le cadre de votre emploi actuel ?

La mission principale est la vente de spectromètres de masse, en particulier dédiés à une solution complète d'identification microbienne. Le travail quotidien est donc de contacter des prospects potentiels, de prendre des rendez-vous pour présenter nos produits et/ou suivre les projets, de rester en contact avec les prospects durant leur processus d'achat et ensuite de les accompagner au mieux une fois l'achat réalisé. Il y a aussi bien entendu la participation à des congrès/salons. Ce métier implique beaucoup de déplacements, avec environ 100 nuits d'hôtel par an (contrainte principale). Il nécessite une grande autonomie et empêche toute routine car chaque jour et chaque projet sont différents. Il oblige notamment à toujours rester à la pointe de la technologie et à évoluer constamment, ce qui est très stimulant.

Pouvez-vous nous raconter votre PARCOURS d'études et vos expériences professionnelles depuis l'obtention de votre licence ?

Suite à l'obtention de la licence j'ai intégré le M1 puis le M2 de l'UPPA « Biotechnologie et Bioprotection pour l'environnement ». L'année suivante, j'ai suivi le M2 Pro « Biologie et Techniques de commercialisation » de l'Université Joseph Fourier de Grenoble, que j'ai réalisé en alternance (3 semaines par mois dans l'entreprise/1 semaine à l'université) dans l'entreprise où je travaille à ce jour.

Pouvez-vous nous indiquer ce que la LICENCE vous a apporté ?

La licence m'a permis d'acquérir des connaissances fondamentales mais également et surtout un état d'esprit tourné vers l'ouverture d'esprit et la volonté de toujours vouloir apprendre, ce qui est la base de toute carrière professionnelle.