

**JULIEN M.**

**Représentant commercial  
Macadi (Toulouse)**



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

- Réalisation de la stratégie commerciale
- Vente de produits de décoration et de bricolage
- Développement de chiffre d'affaire à travers nos ventes
- Formations de nos clients sur nos produits
- Négociations auprès de responsables

**COMMENT en êtes-vous arrivé.e à occuper votre emploi actuel et à atteindre ce niveau de responsabilités ?**

Suite à mon Master EGTP j'ai travaillé pendant 5 ans dans un bureau d'étude hydraulique.

Suite à cela j'ai voulu passer en poste « chargé d'affaire » (suivi des chantiers, relationnel client, développement de chiffre d'affaire, recherche de nouveaux projets).

N'ayant pas pu le faire et souhaitant développer les aspects « relationnels clientèle » de ce poste je me suis dirigé vers ce métier de commercial.

**Pouvez-vous nous indiquer ce que le Master vous a apporté en termes de COMPETENCES ?**

- Organisation
- Autonomie
- Développement de compétences techniques
- Travail avec assiduité...

A obtenu un M2 Chimie - Évaluation, gestion et traitement des pollutions - Eau, déchets [P] au terme de l'année 2010\_2011

Témoignage recueilli début 2018 - Contact : Observatoire Des Etudiants (Agnès Binet) / ode@univ-pau.fr