



Technico-Commercial *Alimentation et Boissons*

Une formation concrète qui permet l'acquisition d'une double compétence, technique et commerciale

● Un diplôme de commercial généraliste, une spécialité en plus

Ce BTS prépare à la fois au métier de commercial en sédentaire (portefeuille clients) et en point de vente.

La spécialité permet une approche concrète de la formation. Elle donne aussi **un atout supplémentaire** sur le secteur toujours porteur, utile et innovant de l'Alimentation, sans jamais restreindre le diplômé à cette branche, ni dans les emplois, ni pour les poursuites d'études.

● Votre profil

Vous avez un intérêt pour le commerce, la vente, les contacts humains et vous souhaitez effectuer une formation professionnelle, complète et concrète pour vous préparer à entrer dans la vie active dans les métiers du commerce. **Un intérêt pour l'alimentation est un plus mais non indispensable à l'entrée en formation.**

Vous avez un parcours dans le domaine des « métiers de bouche » (boulangerie, charcuterie, boucherie, traiteur, restauration, etc.), ce BTS vous permettra de consolider vos compétences en vue de créer une activité ou de prendre des responsabilités au sein d'une entreprise du secteur.

● Une formation concrète

La formation est rythmée par une alternance de séquences de cours, d'activités concrètes et professionnelles :

- 12 semaines de stage, en plusieurs séquences en France ou à l'étranger
- 2 semaines thématiques professionnelles : étude de marché, innovation produit, salon des vins
- 2 semaines de visites d'entreprises et de salons
- 10 à 12 interventions de professionnels par an
- 5 actions commerciales concrètes
- 1 voyage d'étude à l'étranger

Les stages permettent une immersion complète, de développer ses compétences, de découvrir des métiers au sein d'un service commercial : entreprise ou coopérative agricole en vente directe, transformateur artisanal ou industriel, distributeur, grossiste, centrale d'achat, Grande ou Moyenne Surface (GMS), boutique... Différentes missions sont possibles : gestion clientèle, prospection, animation magasin, étude de marché, salons professionnels...



● Des atouts spécifiques

- 50% du diplôme en contrôle continu
- Activités pluridisciplinaires : travail par projets concrets
- Un groupe d'étudiants de dimension confortable (travaux d'équipes, suivi, convivialité)

● Matières

- Marketing et relation commerciale, merchandising, économie, droit, gestion
- Génie Alimentaire
- Langue vivante 1 et 2
- Gestion de projets
- Informatique et multimedia
- Expression et culture générale

● Et après ?

L'insertion professionnelle

Trois-quarts des diplômés qui souhaitent intégrer directement la vie active trouvent un **emploi dans les 3 mois** qui suivent leur sortie de BTS. La spécialité est un vrai plus sur un secteur toujours porteur : assistant chef de rayon en grande distribution spécialisée ou non, commercial auprès d'entreprises agro-alimentaires, des distributeurs, des grossistes ou centrales d'achat, conseiller achat d'une collectivité...

L'insertion professionnelle se réalise aussi facilement dans d'autres secteurs commerciaux comme le montre le suivi de nos anciens étudiants : banque, assurance ou logistique par exemple.

La poursuite d'études

Deux-tiers des étudiants poursuivent leurs études en licence professionnelle (Bac +3) : commerce alimentaire, des vins, des boissons, banque/assurance, négociation achat, management en PME, restauration collective et commerciale, logistique, marketing... le choix est vaste !

Possibilité ensuite d'accéder à des Masters (Bac + 5) ou d'entrer en école de commerce : des admissions sont réservées aux étudiants titulaires d'un BTS.

Les plus de la formation



- + Une formation qui alterne cours et séquences pratiques
- + Des visites, des projets, des interventions de professionnels
- + Des projets concrets menés avec des entreprises
- + Module e-commerce, création d'une mini-entreprise
- + Un diplôme en contrôle continu (50%)
- + Un taux de réussite en moyenne de 85%

● Témoignages d'anciens

Antoine L. « Mon poste de Responsable Secteur chez Nestlé consiste à gérer un parc de GMS sur 3 départements parisiens. J'accompagne les magasins dans leur développement en proposant les promotions et les animations et l'optimisation des linéaires. J'établis un vrai partenariat commercial où le relationnel et la réactivité sont essentiels. Mon métier demande une charge de travail importante mais quel bonheur quand les journées passent à une vitesse folle. »

Yves R. « Après une Licence pro en Management frais, j'ai intégré les Grands Saloirs Saint Nicolas, une société leader sur le marché traiteur. Je démarcher une clientèle de détaillants, de traiteurs et de GMS sur 4 départements de l'Ouest. Le BTS TC m'a permis de développer un esprit d'ouverture essentiel pour une bonne adaptation à la vie professionnelle. Ma spécialité a été un atout. »

