

P **3**

2019, UN BEAU BILAN
pour Distech 1

P **6**

UNE FORMATION CLÉ
et des diplômes
opérationnels

P **12**

3 QUESTIONS
DISTECH 1
A COMBLÉ UN MANQUE
Olivier Monin,
PDG Groupe
Les Sirops Monin



2020



BONNE ET PÉTILLANTE ANNÉE !

Une nouvelle année prend son envol. L'occasion de m'associer à Jean-Pascal Montaner, Président de Distech, et Jacky Koehl, Directeur Pédagogique, pour souhaiter une excellente et bénéfique année 2020 à tous nos partenaires, producteurs et distributeurs de la filière CHD qui soutiennent cette formation unique en son genre et porteuse d'avenir. Que tous soient remerciés pour cette fidélité et cet investissement de longue date!

En cette nouvelle année, j'évoquerai volontiers ceux qui ont décidé de s'impliquer plus encore dans cette dynamique collective, et notamment le Groupe Monin, réputé entre autres pour ses sirops, dont le PDG Olivier Monin a rejoint en 2019 le conseil d'administration de Distech. De quoi enrichir l'éventail déjà très ouvert

des administrateurs producteurs et distributeurs investis dans cette belle et utile action de formation!

A ce propos, Distech 1 et la licence professionnelle confirment le bien fondé des énergies déployées ces dernières années.

Son excellent taux de réussite avec 100% de diplômés en 2019, et d'employabilité en sont l'expression. A ce sujet, je me plais de souligner l'engagement des entreprises qui nous font confiance, jouent le jeu, et anticipent ainsi les recrutements via l'apprentissage Distech, formant chaque année les "profils" commerciaux et logistiques adéquats, en phase avec la dynamique en cours au plan national.

Même constat pour Distech Management qui a diplômé tous ses participants et honoré deux majors de promotion. Une première pour une formation qui se veut et s'affirme chaque année "accélérateur de carrière".

Nous ne pouvons que nous en féliciter. Et remercier en cela les enseignants universitaires, les intervenants professionnels pour la qualité des enseignements dispensés.

Encore une excellente année 2020 à vous. Qu'elle soit pétillante à souhait, et bénéfique à vous tous !

Isabelle Kohr
Directrice

SOMMAIRE

03 Actus

03 Un beau bilan pour Distech 1

04 Nouvelle promotion Distech 1, Le millésime prometteur

05 Remise des diplômes distech 1 Promotion 2018-2019

05 Sélection Distech 1 Promotion 2020-2021

05 Distech Management Diplômés 2019

06 Entretien Sandrine Dufieu

08 Laurène Stoll Réorganisation de l'entrepôt

10 Stanislas d'Eyrammes Le processus de décision

11 Taxe d'apprentissage

12 3 questions Olivier Monin



DISTECH MANAGEMENT ÉVOLUE

Distech Management évolue. Désormais, la formation sera réalisée d'octobre à février autour de 5 semaines d'enseignement présentiel et de 4 modules d'enseignement à distance.

Les enseignements en présentiels sont orientés vers l'acquisition des compétences managériales : comprendre le projet de l'entreprise et identifier les opportunités du marché, gérer la relation client et articuler la logistique, pilotage de soi et management des équipes, assurer la transformation numérique et culturelle des organisations, développer la responsabilité sociale et environnementale et organiser la transition numérique.

Les enseignements à distance, qui se dérouleront en parallèle, complètent et enrichissent les compétences techniques à travers l'acquisition des outils et méthodes de l'analyse stratégique, de l'analyse financière, de la prise de décision et de l'identification des leviers organisationnels et humains nécessaires à la mise en œuvre d'un projet d'entreprise.



INSCRIPTION DES ÉTUDIANTS AU WSET NIVEAU 1

Connaître les produits est une compétence incontournable pour les futurs collaborateurs des entreprises de distribution de boissons. Pour renforcer cet aspect de la formation, Distech propose aux étudiants de la licence professionnelle "logistique et commercialisation des boissons" un complément au diplôme à travers le niveau 1 de la certification WSET (Wine and Spirit Education Trust). Ce certificat, de réputation mondiale, atteste la maîtrise des connaissances fondamentales sur les vins et spiritueux.

La préparation et l'examen sont organisés dans le cadre du partenariat entre IAE Nancy et AIVA (Académie Internationale des Vins en Alsace) sous la responsabilité de Monsieur Diego Bonnel. Tous les étudiants de la promotion 2019 ont obtenu ce certificat : nous leur adressons nos plus vives félicitations.

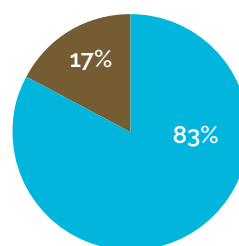


DISTECH 1 2019, UN BEAU BILAN

100% des 29 étudiants en alternance postulant à la Licence professionnelle Distech 1 ont été diplômés l'an dernier.

83% d'entre eux sont désormais employés dans la filière boissons, confirmant ainsi l'excellent taux d'employabilité de la formation.

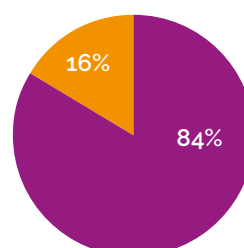
Un double beau bilan, sachant que 84% des diplômés ont intégré le secteur de la distribution, et donc 16% le secteur industriel. Pour les autres, ils ont pour certains souhaité poursuivre leur cursus d'études supérieures, ou changer d'activité.



DÉBOUCHÉS DES DIPLÔMÉS 2019

Ont poursuivi leurs études

Ont intégré la filière boisson



OÙ TRAVAILLENT LES DIPLÔMÉS 2019

Secteur industriel

Secteur de la distribution



NOUVELLE PROMOTION DISTECH 1 LE MILLÉSIME PROMETTEUR

La promotion 2019/2020 licence professionnelle Distech 1 reste fidèle à l'année précédente, avec 29 apprentis postulants: 6 filles et 23 garçons originaires de tout le territoire national, de Lille aux Pyrénées et au Sud de la France, en passant par la Bretagne, la Région Rhône-Alpes et le Grand-Est. 90 % d'entre eux suivent leur cursus en alternance au sein des distributeurs de boissons, les trois réseaux nationaux étant impliqués. 10% des étudiants sont employés par les producteurs de boissons. Pas inutile de rappeler, bien au contraire, que

les étudiants diplômés de Distech 1 s'impliquent dans le recrutement, particulièrement dans les écoles Bac+2 à dominante commerce et logistique qu'eux-mêmes avaient fréquentées. Autant de sites de visites individuelles où ils "présentent le diplôme et son environnement professionnel, distribuent des plaquettes et obtiennent les coordonnées des étudiants intéressés". Mis en place par Distech, un concours est doté de primes en fonction des établissements visités et du nombre de dossiers collectés et de candidats présents lors de l'entretien de sélection. En 2019, une trentaine de visites ont ainsi généré plus d'une soixantaine de dossiers, sachant que la moitié des postulants à la formation sont issus de cette initiative. Plutôt porteur!

LES ENTREPRISES D'ACCUEIL

BARDOT	Charlotte	MONTANER PIETRINI BOISSONS	34	MONTPELLIER
BLEICHER	Florent	ABEDIS	68	VOLGELSHEIM
BLONDEAU	Nathanaël	FRANCE BOISSONS	60	AGNETZ
DAUPHIN	Nicolas	SOREDIS - BICBO	71	CHALON SUR SOANE
FERRY	Valentin	FRANCE BOISSONS	77	MAROLLES SUR SEINE
GOETZ	Valentin	METEOR DISTRIBUTION BOISSONS	67	HOCHFELDEN
GOTILLOT	Alban	ALTERNATIVE BOISSON SERVICE	34	MONTPELLIER
HUFSCMITDT	Lena	MALT ET HOUBLON	67	ILLKIRCH
KRYSA	Paul	FRANCE BOISSONS	94	BONNEUIL SUR MARNE
LACOCHE	Antoine	FRANCE BOISSONS	59	LOMME
LAMY	Anthony	FRANCE BOISSONS	64	SAUVAGNON
LANTERNIER	Adèle	ETS TRI BOUILLET	28	CARTRE-GELLAINVILLE
LAURAIN	Lucas	FRANCE BOISSONS	74	RUMILLY
LEPAUL	Maxime	COMPAGNIE DES BRASSEURS INDEPENDANT	88	ARCHES
LETOURNELLE	Mathieu	BRASSERIES LA LICORNE	67	SAVERNE
LORANS	Corentin	FRANCE BOISSONS	56	LOCMINE
MELINE	Rémi	ROUQUETTE PICARDIE	60	OURSSEL MAISON
MENDEZ	Dorian	DISTRIBUTION VINS BOISSONS	83	LA GARDE
NOEL	Gabriel	ETS MALPLPLANCHE	50	SARTILLY-BAIE-BOCAGE
NOEL	Jérémy	FRANCE BOISSONS	88	GOLBEY
PIQUER	Lucie	FRANCE BOISSONS	76	GRAND-COURONNE
RENAUX	Florian	ETS VANDENDRIESSCHE ET FILS	59	ERQUINGHEIM-LYS
RENTZ	Pierre-Thomas	FRANCE BOISSONS	67	GEISPOLSSHEIM
ROHNER	Nicolas	FRANCE BOISSONS	69	CORBAS
RUDLER	Dorian	ADAM BOISSONS	68	GUEWENHEIM
RUSMANN	Guillaume	FRANCE BOISSONS	33	BEYCHAC ET CAILLAU
SASSI-WEBER	Audrey	FRANCE BOISSONS	45	SARAN
TISON	Roxane	FRANCE BOISSONS	78	ROSNY SUR SEINE
TROESCH	Arthur	REGA - SERVIDIS	57	SARREBOURG



AU THAT'S LIFE POUR HONORER LES DIPLÔMÉS

La coutume est inscrite chaque année dans l'agenda. Elle est tout autant conviviale. Les diplômés des formations Distech 1 et Distech Management ont été fêtés, comme il se doit, le jeudi 19 octobre dernier : à Paris, au très réputé restaurant italien That'sLife, de la rue du temple dans le 3^{ème} arrondissement. Parrain de cette cérémonie qui compte, Olivier Monin, PDG du Groupe Monin, a volontiers procédé à la remise de diplômes à laquelle se sont joints Jean-Pascal Montaner, le président de Distech, et Jacky Koehl, le directeur pédagogique. Le rendez-vous réunissait plus de quatre-vingt personnes, enseignants, professionnels partenaires, industriels et distributeurs, et bien sûr étudiants, parmi lesquels les lauréats de l'année : Guillaume Gasser et Vincent Le Prunenec, majors de Distech Management, et Laurène Stoll, major de promotion Distech 1. Le tout dans une ambiance piano-bar tardive, "chic et décontractée".

DISTECH 1 - PROMOTION 2020/2021 SÉLECTION LE 24 JUIN 2020 À PARIS ET NANCY

Le 24 juin 2020. C'est à cette date, et ce seul jour, que les jurys de sélection à la formation alternée en apprentissage Distech 1 "Licence professionnelle logistique et commercialisation des boissons" en 2020/2021, se tiendront à Nancy, sur le Campus Artem, et à Paris, au siège de la Fédération Nationale des Boissons, mettant à disposition ses locaux pour cette journée de recrutement. Qu'elle en soit remerciée !

Toute entreprise désirant recruter un collaborateur à un poste de commercial ou logistique peut d'ores et déjà le faire savoir, sachant que le cursus se déroule de septembre 2020 à septembre 2021, pour moitié à l'Université de Lorraine, pour l'autre au sein de l'entreprise, et ce, en six périodes.

DISTECH MANAGEMENT DIPLÔMÉS 2019

Félicitations aux sept cadres, issus des réseaux de distribution, à s'être engagés l'an dernier dans la formation continue diplômante de la filière boissons CHD Distech Management.

Tous en ressortent titulaires du diplôme. La promotion s'est révélée particulièrement performante, avec deux... majors. C'est une première. Vincent Le Prunenec est directeur du site de Saint-Nazaire du groupe Ouest Boissons, dont le siège est à Rennes. Cadre chez Adam Boissons (Guewenheim 68), Guillaume Gasser a pris, quant à lui, à la suite de la formation, à Walff (67) la responsabilité d'un nouveau dépôt de l'entreprise haut-rhinoise, souhaitant se développer dans le Bas-Rhin. Confirmation d'une formation se révélant volontiers "accélérateur de carrière" et conçue d'ailleurs pour cela.

Autre exemple: membre de la même promotion, Josselin Filippi, de la société Murgier Distribution à La Boisse dans l'Ain. Il a été nommé le 1^{er} janvier dernier, directeur du site de Romanèche-Thorins en Saône-et-Loire. Compliments aux promus !

SANDRINE DUFIEU ET COCA-COLA EUROPEAN PARTNER, MARRAINE ET PARRAIN DE LA PROMOTION 2020

Directrice d'enseigne HORECA au sein de Coca-Cola European Partners France, Sandrine Dufieu y a en charge les clients distributeurs et les chaînes nationales. Son parcours depuis quinze ans chez Coca-Cola, sur le terrain comme au siège, est "riche et varié", et lui a permis "d'évoluer, de changer de postes régulièrement". Elle a notamment managé des équipes de Category Manager, Terrain et des équipes commerciales.

Ayant commencé sa carrière chez Lactalis en tant que Chef de Secteur, Sandrine Dufieu a ensuite intégré le groupe Nielsen comme consultante - analyse des performances sur les leviers prix, promotion, pub... - et ce, auprès de clients Grande Conso tels que Nestlé, Lactalis, Yoplait...

"Coca-Cola est très heureux d'être parrain, de soutenir cette nouvelle promotion". Directrice d'enseigne HORECA au sein de Coca-Cola European Partners France, Sandrine Dufieu, marraine de la promotion 2020 de Distech, s'en explique. "Pour Coca-Cola, partenaire historique de Distech, le CHR (Cafés Hôtels Restaurants) est un segment clé et prioritaire. Ce segment a pour rôle de créer une expérience uniquement avec le consommateur, de le connecter à nos marques. C'est le lieu où se créent les habitudes de consommations. **Quoi de mieux que de consommer un Coca-Cola dans la bouteille verre iconique à la terrasse d'un café?"**





Distech, une formation clé et des diplômés opérationnels.

Cette volonté de développer le CHR se traduit par de forts investissements. Coca-Cola European Partner a ainsi investi dans son usine de Socx (Dunkerque) et a ajouté une ligne d'embou-teillage dédiée aux bouteilles en verre. Cela permet de répondre à la demande croissante des consommateurs en CHR de Fuze Tea, la marque de thé glacé lancée en 2018, et de lancer Tropicico, la nouvelle marque de boissons aux fruits, acquise en septembre 2018 et qui arrive dans les CHR en 2019! Cette nouvelle ligne permet également d'accélérer la transition vers une économie circulaire et de renforcer son ancrage local, avec 90 % des boissons Coca-Cola consommées produites dans les 5 usines françaises.

Partenaire pionnier de Distech, Coca-Cola mise plus que jamais sur cette formation. *“Cela nous semble très important que les personnes qui travaillent dans cet environnement du CHR soient extrêmement bien formées, connaissent nos marques, les métiers du CHR, les différents canaux de distribution, les clients. C'est une formation clé pour développer ce segment-là”,* souligne Sandrine Dufieu pour qui *“Distech est une source de recrutement”,* pour les forces de vente notamment. *“De fait, ils connaissent bien l'environnement dans lequel ils vont évoluer, nos marques, les différentes catégories du CHR, ce sont des profils immédiatement opérationnels”.*

Et d'évoquer enfin, à travers Distech Management, *“l'accompagnement important des distributeurs, nos clients. Toute la chaîne – industriels, distributeurs – est couverte, en amont et en aval. De quoi motiver encore cet investissement de Coca-Cola dans la formation, la compétence des personnes”.*





RENCONTRE AVEC LAURÈNE STOLL
MAJOR DE PROMOTION DISTECH 1
LA RÉORGANISATION DE L'ENTREPÔT

.....



Changement de cap réussi pour Laurène Stoll, la major de la promotion Distech 1 2018/2019. Titulaire d'une licence Sciences de la Vie après des études à l'Université de Strasbourg, un job d'été dans l'entreprise familiale Malt & Houblon Distribution à Illkirch Graffenstaden (67) lui fait découvrir la licence pro Distech. *"Un commercial, ancien de Distech, m'a vanté la formation. J'ai fait quelques recherches et découvert l'offre d'une section logistique. Cela m'a intéressée pour le côté gestion des stocks, organisation du départ..."*

A Nancy, c'est donc tout naturellement que Laurène Stoll centre son mémoire sur *"la réorganisation de l'entrepôt"* qui lui vaut, entre autres, de finir en tête de la promotion. Ne s'implique-t-elle pas désormais comme assistante logistique chez Malt & Houblon Distribution ?

Major de promotion 2018/2019 de Distech 1, Laurène Stoll a fait le choix de la logistique. Elle met aujourd'hui en pratique les connaissances acquises durant une année de formation bénéfique.

"J'ai trouvé cette formation intéressante, concrète. J'ai beaucoup appris sur la logistique, mais l'intérêt tient aussi dans le tronc commun qui permet de voir tous les aspects du métier, mieux comprendre par exemple le travail des commerciaux. Tout cela est nécessaire pour le bon fonctionnement de l'entreprise".

L'autre atout majeur, à ses yeux, de la formation Distech 1, tient dans le fait que "les cours sont donnés par des professionnels qui partagent leur façon de travailler", comme dans la participation à des séminaires, des visites d'entreprises : la brasserie Kronenbourg, la société Bacardi-Martini France... "Cela permet de découvrir la production, d'apprendre sur les marques, au passage de faire des cocktails". Sourire!

Durant cette année bénéfique, Laurène Stoll a pu également obtenir, suite à une journée didactique à l'Académie Internationale des Vins, à Landersheim,

le certificat WSET comme Wine & Spirit Education Trust, une référence internationale pour découvrir et se spécialiser dans le monde du vin. "J'ai la grande chance d'avoir fait cela gratuitement", souligne Laurène. La jeune diplômée a tout autant fortement apprécié la petite taille de la promotion. "C'est comme une classe, très sympathique, avec des personnes venues de toute la France, totalement différent de l'enseignement à la faculté où on ne connaît personne".

Désormais impliquée dans l'entreprise familiale, Laurène met en pratique les connaissances acquises durant cette année formatrice, avec la ferme intention de participer et d'œuvrer au développement de la PME.

Un excellent choix assurément pour celle qui, à l'issue de sa première licence de biologie, s'interrogeait sur son avenir professionnel. La voie est cette fois tracée.





RENCONTRE AVEC STANISLAS D'EYRAMES LE PROCESSUS DE DÉCISION

.....

Depuis quatre ans, Stanislas d'Eyrames intervient à Distech Management sur le "processus de décision". Une démarche essentielle aujourd'hui pour tout manager.

"En un siècle, le rôle du manager a complètement évolué. Au début, on leur demandait de faire le job, plus tard de comprendre les besoins des employés, puis leurs motivations, ensuite de savoir diriger une équipe. Aujourd'hui, on leur demande de savoir prendre une décision".

Pour Stanislas d'Eyrames, l'enjeu est clair, en phase totale avec l'actuel univers entrepreneurial. Il en fait depuis quatre ans le thème d'un enseignement à Distech Management, intervenant pour éclairer les étudiants sur "le processus de décision". Un module où il est question de "mettre en place un système décisionnel intégrant plus de rationalité et donc une meilleure maîtrise". Aujourd'hui directeur de l'AIVA, l'Académie Internationale des Vins en Alsace, Stanislas d'Eyrames a notamment dirigé douze ans durant le département Chine de l'ICN Business School à Nancy. Il résume ainsi la philosophie de son cours. "Nous prenons plus de 2000 décisions par jour, et bizarrement nous n'avons jamais étudié notre processus de décision". Pas question pour cela de miser sur la seule théorie. "L'idée est bien de faire prendre aux étudiants une décision complexe, toujours impactante, en les confrontant à une situation qu'ils sont amenés à rencontrer dans leur vie professionnelle". Bref, de travailler sur des "cas pratiques réellement rencontrés en entreprise". Un exemple : le choix du vendeur

à licencier dans le cadre d'une restructuration ! Quelle démarche suivre alors ? Quel vrai problème doit-on résoudre ? En fait, dans un tel cas, la question "n'est pas de qui se séparer, mais qu'attendre en fait de ceux qui restent".

"Expliquer, contrôler et vivre avec"

Cette problématique posée, il s'agit de déterminer, avec les étudiants, tous les critères à prendre en compte. Un tri est donc fait, sachant "qu'éliminer un critère, c'est un choix, ne pas y penser, c'est une erreur". D'autres étapes du processus s'imposent alors. Quelle importance donner à tel ou tel critère retenu, comment les mesurer, les évaluer, pour arriver à une décision finale qui ne néglige en rien la part d'irrationalité susceptible de peser ? Processus complexe, a-t-on dit. Oui, mais essentiel. A mettre en action en toute circonstance décisionnelle, dans l'exemple cité comme dans le choix d'un

bonus à donner à des vendeurs, d'un recrutement de commercial, d'une stratégie de suivi commercial, de développement...

Mais pour les étudiants, ce n'est pas fini, invités qu'ils sont à présenter les résultats de leur démarche à "leur patron", en expliquant, point par point leurs choix, leur raisonnement, les conséquences positives et négatives pour l'entreprise, ainsi que, puisque tel est le cas étudié, à la personne licenciée. Formateur à coup sûr.

"Ce que nous demandons à un manager moderne est d'être capable de prendre une décision de l'expliquer, de la contrôler et de vivre avec", résume Stanislas d'Eyrames. Sachant que des outils sont au service de la démarche, le module intégrant le travail "sur ordinateur (excel) et une base de données, qu'ils utilisent ensuite dans leur entreprise".



INTERVIEW

TROIS QUESTIONS À OLIVIER MONIN PDG DU GROUPE LES SIROPS MONIN

.....



Olivier Monin, PDG de Georges Monin SAS, entre à 27 ans en 1986 dans l'entreprise familiale spécialisée dans la production de sirops dont le siège social est localisé à Bourges. L'idée? Redynamiser la PME alors dans une passe difficile. Un peu plus de 30 ans plus tard, il en a fait le leader mondial des sirops pour les bars et les restaurants, multipliant par plus de 30 le chiffre d'affaires passé de 50 millions de francs, l'équivalent de 7,5 millions d'euros, à 300 millions, le nombre de salariés de 50 à 750 dont 300 en France, la part à l'exportation du chiffre d'affaires de 6% à 80%. Le groupe, qui produit également des purées de fruit et des sauces (chocolat, caramel...), est présent dans 150 pays et développe des unités de production, chacune dotée de sa propre R&D, en Floride (1996), en Malaisie (2009), en Chine (2017), sur la côte ouest des Etats-Unis (2020), et à terme en Russie, en Inde et au Brésil. La quatrième génération - son fils - vient d'intégrer l'entreprise.

Une croissance continue depuis 1986, un développement tout aussi impressionnant à l'international : quelle est la recette gagnante des Sirops Monin que vous dirigez depuis 1990 ?

Olivier Monin. Nous avons été la première marque de sirops, un produit typiquement franco-français, à jouer la carte de l'export. J'ai appris en fait, pays par pays, à faire consommer du sirop à l'étranger. Un travail de fourmi mené avec les associations de barmen. L'idée consistait à leur apprendre ce qu'était un sirop par rapport aux liqueurs de l'époque, de trouver aussi un bon importateur pour ce que nous appelions les premières années les "liqueurs sans alcool", moins chères car sans taxe, tout en recourant aux mêmes parfums (fraise, curaçao...) alors très prisés. L'approche a été et reste pragmatique. On rentre dans un pays, on découvre les us et coutumes et on adapte les produits aux goûts locaux. Nous

sommes très souples, réactifs avec des forces de ventes basées sur le service. Notre force est de proposer des solutions cousues main à nos clients, solutions qui peuvent ensuite séduire en d'autres lieux de la planète. Un exemple : le sirop de dattes rouges lancé en Chine fait un véritable tabac et est en passe d'être commercialisé en Europe; un autre : la purée de yuzu et son goût d'agrumes exotiques, lancée au Japon il y a six ans et fonctionnant désormais très bien en Europe.

Vous dites vendre des services. La formation importe donc à vos yeux. Est-ce pour cela que vous avez intégré l'an dernier le CA de Distech ?

O.M. En fait nous aimons bien former des jeunes. Nous intervenons pour cela depuis plusieurs années au sein de la formation Distech, soucieux de transmettre cette dimension de service. Nous avons ainsi monté un programme destiné à apprendre

aux étudiants à bien percevoir la demande du client et à lui proposer les boissons en conséquence. Nous sommes en tout cas heureux de les faire progresser en leur amenant le savoir-faire acquis tous les jours dans chaque pays. Distech, ne l'oublions pas, c'est l'école de formation de tous nos clients. Tout cela motive mon entrée au Conseil d'Administration.

Quels sont à vos yeux les bénéfices de la formation Distech ?

O.M. L'enseignement y est très concret, d'un bon niveau, avec de petites promotions d'étudiants motivés, tous d'ailleurs embauchés à la sortie. Cette qualification est la meilleure qu'ils peuvent avoir pour devenir de bons commerciaux, ce qui est rare. Cette formation a réellement comblé un manque. Ne venons-nous pas d'ailleurs d'embaucher un des élèves de la promotion 2019 ?



NEWS

Directeur de la Publication : Isabelle KOHR
Contact : isabelle.kohr@distech.fr
Conception : Billiette & Co • 15377 • 02/2020
Crédits photographiques : iStock®
Diffusion : 1 600 exemplaires

FORMATION DE LA DISTRIBUTION/DISTECH CHD
Campus ARTEM - 90 Rue Sergent Blandan - 54000 Nancy
Tél. 03 72 74 16 55
distech.fr