



# MASTER MARKETING & STRATÉGIE

PARCOURS 276

**BUSINESS DEVELOPMENT - MeM**

## Formation

### ALTERNANCE / CONTINUE

Avec une forte composante stratégique, marketing et commerciale, le parcours Business Development forme des managers opérationnels qui auront pour mission le développement d'affaires au sein des entreprises : l'expansion de son entreprise vers de nouveaux marchés et le développement des produits répondant aux besoins spécifiques des clients.



## ORGANISATION

### 412 heures

Cours de septembre à juin

—

### Rythme d'alternance

3 semaines en entreprise

1 semaine à l'université

Juillet et août en entreprise

—

### 37 étudiants

## THÉMATIQUES / ENSEIGNEMENTS

Intelligence économique

—

Management interculturel

—

Supply chain management

—

Management de l'innovation

—

Digital Marketing

## + NOS PLUS

— 2 formules au choix : en alternance ou en alternance internationale (S3 dans une université étrangère et S4 en alternance à Dauphine)

— Diversité (apprentissage dans des entreprises aux secteurs variés, d'IBM à Moët Hennessy, et de taille différentes, de Doctolib à Sanofi)

— Ouverture (voyage d'étude, mission d'entreprise, visites de site)

## COMPÉTENCES VISÉES

- Identification et analyse des attentes et besoins des prospects et des clients
- Prise en charge de la relation client et du marketing opérationnel
- Négociation et gestion des grands comptes
- Développement des ventes vers de nouveaux marchés
- Contribution aux processus transverses de l'entreprise dans une approche « global marketing »

## CARRIÈRE

### 2 MOIS

durée moyenne  
de recherche d'emploi

### 93%

taux net d'emploi

### 36 000 €

salaire médian

## POSTES

Chef de produit/projet

—

Assistant responsable grands  
comptes

—

Business analyst

## PARTENAIRES

Pour l'accueil des apprentis :  
Air France, Microsoft, Nestlé,  
Bouygues, Disney, Total...

—

Pour les missions entreprises :  
Sephora, Ubisoft, Sanofi, UCPA

## INTERNATIONAL

2 formules à l'international :  
en alternance et en formation  
initiale dans les Universités  
partenaires : Allemagne  
(WHU), Angleterre (UCL,  
Kingston), Australie (ANU),  
Canada (Laval), États-Unis  
(UMass), Inde (SP Jain), Israël  
(Tel Aviv University), Italie  
(LUISS), Pays-Bas (RSM),  
Pérou (ESAN) etc



## + EN SAVOIR PLUS

Responsable du parcours

Manuel CARTIER

Contact : [marie-claudine.pierre@dauphine.psl.eu](mailto:marie-claudine.pierre@dauphine.psl.eu)

Service d'information et d'orientation de l'Université Paris Dauphine-PSL  
[information.orientation@dauphine.psl.eu](mailto:information.orientation@dauphine.psl.eu)



## POSTULER

### LES PRÉ-REQUIS

— 1<sup>ère</sup> année de master à l'Université Paris  
Dauphine-PSL en Marketing & stratégie

— Entrée directe pour les 1<sup>ère</sup> année en  
apprentissage

— Pas d'entrée d'étudiants extérieurs au  
niveau M2 (l'entrée se fait en M1)

### PROCÉDURE D'ADMISSION

— Postulez en ligne sur l'application  
MyCandidature : [candidatures.dauphine.fr](http://candidatures.dauphine.fr)

— Orientation pendant l'année de césure (pour  
les M1 en formation initiale) dans l'un des trois  
parcours de leur choix du Master Marketing &  
Stratégie

— Dossier et entretiens pour les échanges  
internationaux d'un semestre

## LES AUTRES PARCOURS DE 2<sup>ÈME</sup> ANNÉE DE MASTER



— Communication Marketing

— Chef de Produit & Études Marketing

— Distribution et Relation Client

— Conseil et Recherche

— Management du luxe

