

Ronan – 1988 - Siemens Healthineers

L'année de spécialisation «technico commercial, Vente et Marketing en instrumentation de laboratoires» post bac +2 est une formation en totale adéquation avec les attentes des entreprises. Il n'y a pas de décalage entre l'apprentissage et le milieu professionnel grâce à la qualité de ses intervenants et de son staff dirigeant.

- 1998 Formation commerciale à l'ESTBA avec stage au sein de Dynex technologies (aujourd'hui branche de Thermo)
- 1999 2001 attaché technico commercial chez Helena bioscience (vrai début pro- découverte du métier)
- 2002 2004 Ingénieur technico commercial chez Werfen (professionnalisation – mise en place de stratégie de vente)
- 2005 2012 délégué technico commercial Diamed accomplissement – épanouissement – reconnaissance dans le monde du diagnostic et des clients – meilleur vendeur France 2008
- 2012 2016 consultant en solutions diagnostics Biorad (marketing opérationnel collaboration avec équipe de ventes)
- Depuis 2016 Ingénieur d'affaires chez Siemens healthineers (spécialisation dans la vente/prise de marché)

Sébastien – 2010 - Grosseron

Avec un peu de recul, je pense que la formation à l'ESTBA m'a permis de mettre le pied à l'étrier avec de bonnes bases du métier de Technico-Commercial. Cette année a été enrichissante. Egalement d'un point de vue personnel avec une ouverture de soi et une prise de confiance.

Bien sûr, cette année ne permet pas d'être complètement autonome en sortant de la formation. Il en faut des années ensuite! Mais ça c'est l'expérience qui prend le dessus petit à petit sur la formation reçue.

Concernant mon devenir, j'ai passé 4 ans chez Interscience (après un séjour à l'étranger de 6 mois) en tant que Technico-Commercial puis Responsable Applications. J'y ai d'ailleurs formé 2 apprentis venant de l'ESTBA, qui sont aujourd'hui toujours chez Interscience.

Je travaille maintenant depuis le début de l'année chez Grosseron, en tant que Technico-Commercial.

Marco – 2013 – Commercial en Irlande

L'année d'étude que j'ai suivie à l'ESTBA a été un véritable tremplin pour moi et m'a permis de m'ouvrir à de nouvelles perspectives professionnelles que je n'escomptais pas dans le passé.

Auparavant cantonné à une carrière de technicien de laboratoire je peux aujourd'hui viser des postes de technico-commercial, ingénieur d'affaire, chef de produit, spécialiste produit ou plus tard de direction.

A la suite de ma licence à l'ESTBA j'ai continué mes études pour passer un Master 2 de Management en ingénierie d'affaires à Sup de V. Après mon Master 2, je suis partie en stage Erasmus + en Irlande dans une société de diagnostic in vitro. J'ai par la suite été engagé et travaille aujourd'hui en Irlande.

Vincent – 2016 – Commercial en Ecosse

Après un parcours en biologie, bien qu'extrêmement passionné, je ne me sentais pas à l'aise dans un laboratoire. J'avais envie de sortir, de rencontrer du monde, de pousser les portes et de savoir ce qui se faisait dans le reste du monde. J'ai alors fait une année de formation dans le commerce qui c'est bien passée, mais qui était très générale, la biologie me manquait.

Mon objectif : Avoir une formation me permettant de travailler dans le monde du laboratoire, avec un diplôme reconnu à l'international, et de pouvoir acquérir l'expérience et les connaissances du

business model des biotechnologies, qui m'était inconnu. Afin de trouver un travail dans le commerce international dans l'industrie des biotechnologies.

La licence professionnelle Vente/Marketing en Instrumentation et Réactif de laboratoire dirigée par l'ESTBA en partenariat avec l'Université Paris Sud et le CFA LEEM Apprentissage a été une vraie opportunité pour moi.

Le plus important, c'est l'alternance entre l'entreprise et les cours. L'expérience professionnelle que j'ai acquise et le premier pas que j'ai mis dans le secteur de la science, en tant qu'apprenti commercial, m'a beaucoup apporté. Au fur et à mesure des cours, on peut mettre en pratique ce que l'on apprend dans notre travail à l'entreprise. La formation apporte beaucoup sur le plan commercial, marketing, réalisation de projet et sur le secteur des biotechnologies.

Outre l'enseignement, l'équipe pédagogique nous aide à réaliser notre propre projet professionnel. Les contacts, les astuces, les heures de coaching, tout est fait pour nous aider à trouver un travail à la sortie de la formation.

Aujourd'hui j'ai trouvé un travail en tant que commercial dans les biotechnologies du secteur agroalimentaire, en Ecosse. Je vais pouvoir voyager, mettre en pratique mes connaissances et mon expérience, renforcer mon anglais professionnel et faire un premier pas dans le commerce international.

Je suis très heureux de la finalité du parcours dont j'ai bénéficié et d'avoir intégré cette formation, que je recommande à toutes les personnes voulant rester dans le domaine de la science mais qui ont envie de sortir de leur laboratoire.