



● **Pouvez-vous faire un point sur votre parcours depuis que vous bénéficiez du dispositif ?**

Suite à l'acceptation de ma candidature en février 2015, j'ai été parrainée par la société Sartorius Stedim-Biotech et bénéficié d'une bourse d'études. J'ai ainsi postulé pour effectuer un stage au sein de cette société afin de compléter mes études techniques dans le domaine des biotechnologies avec des compétences en marketing et communication.

J'ai alors rejoint l'équipe de chefs de projets marketing en juillet 2015 et j'ai pu être en charge de projets dans différents domaines. J'ai ainsi pu collaborer avec les différents départements de l'entreprise (marketing, qualité, validation...) et avoir l'opportunité de rencontrer de nombreuses personnes et d'échanger sur leurs responsabilités ou leurs expériences.

Cela m'a réellement permis de comprendre le fonctionnement d'une entreprise internationale, mais également de faire évoluer mon projet professionnel vers des métiers orientés plutôt marketing et relation client, tout en restant dans le domaine des biotechnologies et de la pharmaceutique.

J'ai enfin récemment été embauchée en tant qu'Application Specialist sur les gammes Fluid Management Technologies et sur la zone Europe du Sud.

● **Quelles étaient vos missions lors de ce stage ?**

Lors de ce stage, j'ai intégré l'équipe marketing en tant que chef de projet junior. En effet, j'ai pu gérer différents projets du début à la fin avec le soutien et la validation de ma supérieure. J'ai ainsi géré des projets à la fois d'amélioration de processus vis-à-vis de la norme ISO 9001 (projet qualité), mis en place un système de monitoring de la satisfaction client (projet marketing, communication) ou encore été un support pour les chefs de projets sur leurs tâches quotidiennes.

Cette expérience m'a permis de comprendre le fonctionnement interne d'une entreprise, via des processus bien précis et des outils de management très nombreux. J'ai également pu découvrir les dernières technologies à usage unique dédiées aux industries pharmaceutique et biotechnologique et approfondir mes connaissances sur ce marché.

Globalement, ce stage fut très riche aussi bien au niveau personnel que professionnel, et a réellement complété la formation scientifique initiale que j'ai reçue à l'ENSTBB en termes de management de projets et de connaissance des produits et des marchés.

● **Cette expérience a donc confirmé votre souhait de vous orienter vers les métiers du marketing et des relations commerciales ?**

En effet, cette expérience a confirmé mon projet professionnel orienté vers le monde du marketing et de la relation client. D'une part car les postes "terrains" du type commercial, Application Specialist demandent une certaine mobilité, flexibilité, curiosité qui correspondent à ma personnalité.

D'autre part, ce poste à l'interface entre différents interlocuteurs permet de communiquer aussi bien avec le client, les vendeurs mais aussi avec les personnes travaillant en interne tels que les chefs de projets marketing, validation ou encore qualité.

Enfin, ce sont des postes très enrichissants par la diversité des actions menées, tant au niveau technique (demos, formations, diversité des produits) qu'au niveau "management" (suivi de projet, organisation de voyages).

● **Quelles sont aujourd'hui vos missions en tant qu'Application Specialist Fluid Management Technologies?**

En tant qu'Application Specialist (AS), j'assure le support applicatif principalement sur le compte Sanofi Europe du Sud (Sanofi / Sanofi Pasteur / Genzyme) ainsi que les comptes de la région lyonnaise. J'ai pour cela déménagé à Lyon en tant qu'AS itinérante (en déplacement et en home office quand je ne suis pas en déplacement).

J'ai pour objectif de supporter les projets en cours et de développer des actions pro-actives de formation des équipes chez le client, faire des essais, des présentations de produits et des revues de process sur ma zone d'activité.

Je suis AS pour la branche "Fluid Management Technologies", ce qui correspond globalement aux poches à usage unique dédiées par exemple au transport, à la culture cellulaire, au mélange de solution ; les connecteurs aseptiques et transfert sets ainsi que les systèmes de congélation-décongélation.

● **Aujourd'hui, quel bilan dressez-vous de ce dispositif ? Que vous a-t-il apporté ?**

Aujourd'hui, je suis très reconnaissante à la fois envers l'ENSTBB, la fondation Bordeaux Université et Sartorius Stedim-Biotech pour la mise en place de ce dispositif qui m'a réellement aidé à trouver ma voie et m'a offert une opportunité de concrétiser mon projet professionnel. En son absence, il m'aurait été compliqué de trouver un stage à si haute valeur ajoutée et qui plus est dans une entreprise à renommée mondiale.

Ce stage m'a à la fois permis de m'épanouir dans un milieu inconnu tel que celui des technologies à usage unique et du marketing, mais aussi d'acquérir des compétences en management de projet et en communication.

Enfin, j'ai pu construire un réseau professionnel non négligeable qui m'a finalement permis d'accéder à mon poste actuel d'AS qui correspond parfaitement au type de poste auquel j'aspire professionnellement. Je souhaite d'ailleurs aux actuels stagiaires qu'ils trouvent leur voie, tout comme le premier bénéficiaire et moi, grâce à ce dispositif.