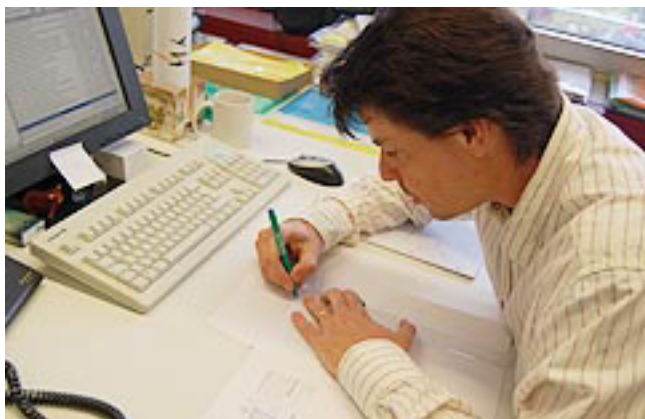


## Agent/e commercial/e de l'imprimerie BF



### Nature des tâches

Les agents commerciaux de l'imprimerie sont en contact avec la clientèle qu'ils conseillent avec toute leur compétence mais aussi avec les collaborateurs du service commercial et la direction de la production. Ils fixent des rendez-vous et veillent à ce que ceux-ci soient respectés, ils ont à leur disposition matériel et outils et planifient aussi la gestion du personnel. Ils dirigent souvent eux-mêmes une équipe. Ils sont donc à l'intersection entre la production et l'administration et le marketing.

### Conditions d'admission

a) apprentissage professionnel achevé : secteur graphique, employé de commerce ou l'équivalent + b) 2 années d'expérience professionnelle après l'apprentissage dans le secteur graphique, dont au moins la moitié dans le secteur de la production.

Intérêt pour l'économie d'entreprise, compréhension technique des processus de fabrication, sens de l'organisation et de la communication, habileté dans l'utilisation de l'informatique, compréhension des procédures comptables, sens commercial et goût pour le marketing, bonnes manières.

### Formation

3 à 4 semestres de formation en cours d'emploi ; diplôme de fin d'études : examen professionnel (EP).

## Perspectives

Cours : des écoles spécialisées, des écoles de commerce et des syndicats professionnels.

Manager en publication avec diplôme fédéral.

Technicien/-ne ES de l'industrie graphique / polygraphique.

Ingénieur/e HES des médias, direction gestion des médias imprimés et interactifs ou gestion des technologies de l'information (IT-Management).