

PRÉSENTATION DES PÔLES

Septembre 2025



Constant Ravet
Bureau sortant



Armance Canneva
Responsable SDE



César Sirot
Responsable Qualité
Sortant



Emmeline Gin
Responsable Marketing
Sortante

SOMMAIRE

01

Le pôle ActiCo

02

Le pôle Qualité

03

Le pôle Marketing

04

Le Bureau



01

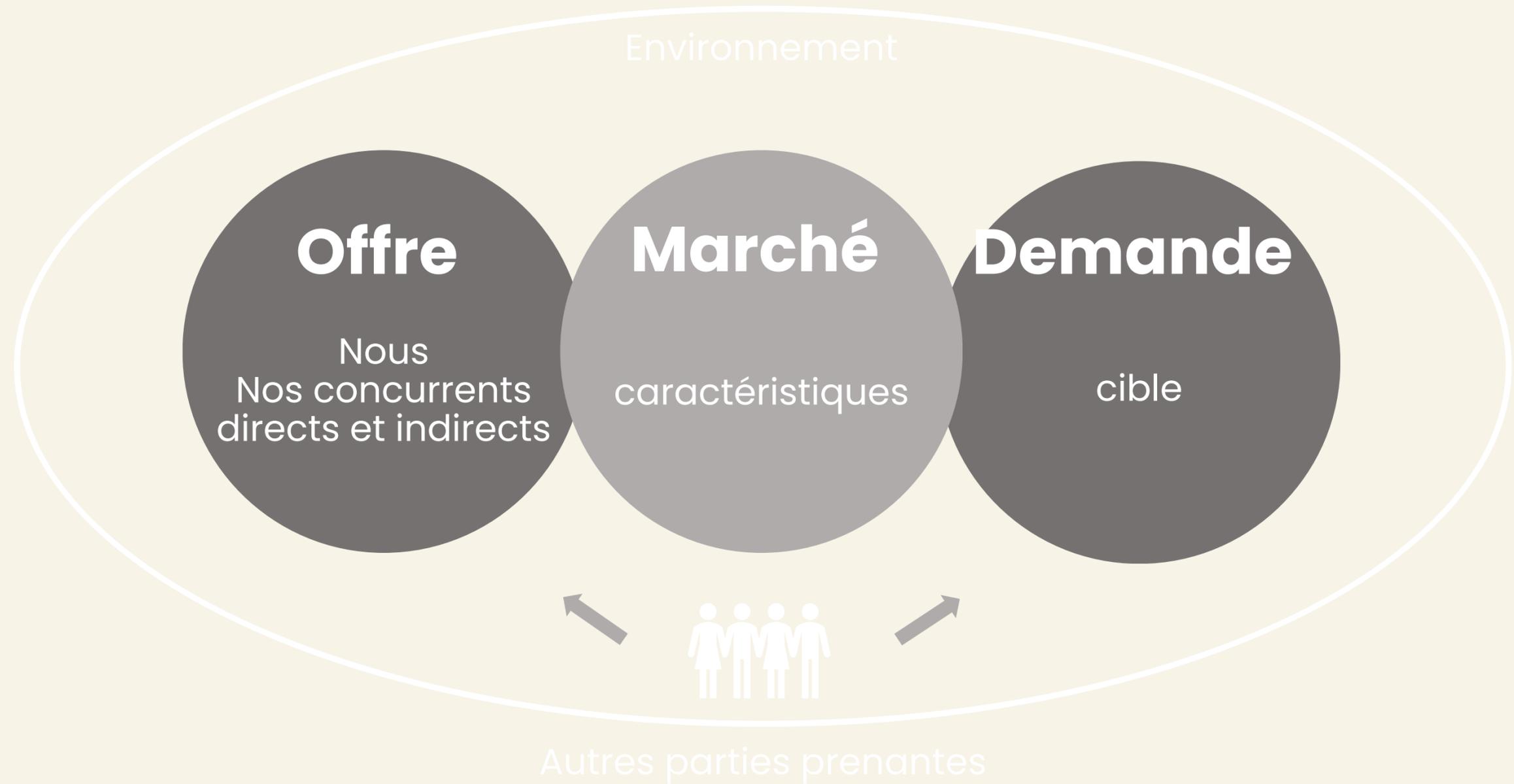
Le pôle ActiCo

Que fait le pôle ActiCo ?

- Il **démarche des clients** potentiels
- **Communique** avec les clients et les intervenants
- Il **signe les projets** et ramène donc de l'argent à la Junior
- Il **suit tout le déroulement des études**



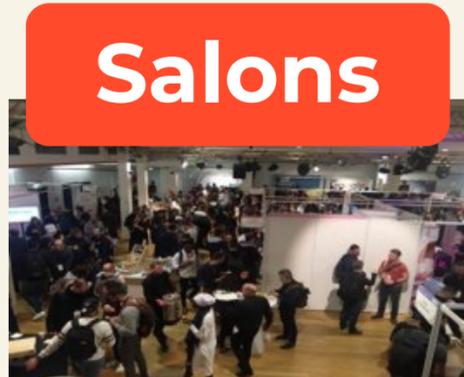
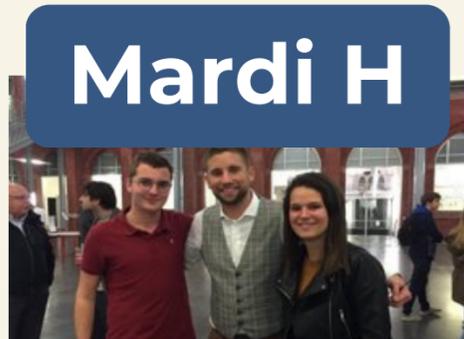
Le développement commercial



Adopter une stratégie commerciale unique, concevoir un plan d'actions commerciales efficace, mobiliser les ressources humaines et matérielles et maintenir le juste équilibre entre la prospection et la fidélisation de la clientèle sont au cœur d'un développement commercial pérenne.

La prospection

La prospection directe



La prospection indirecte



Le fonctionnement simplifié

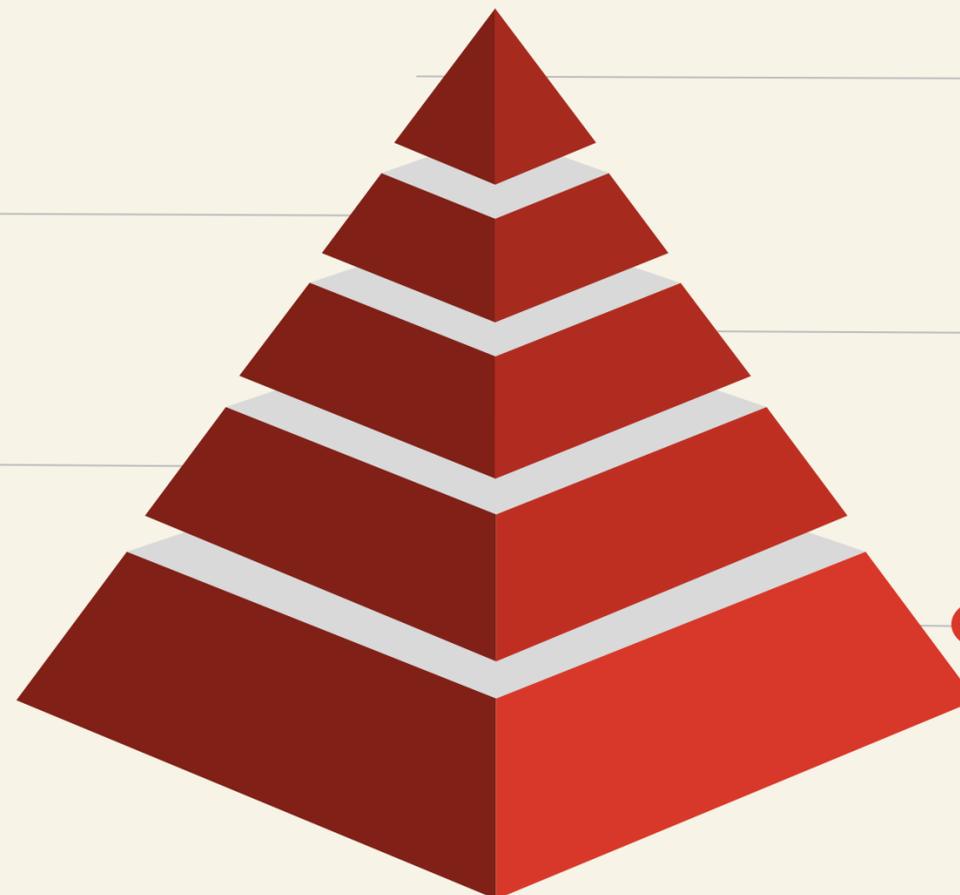


Contact avec le client

Premier contact, on clarifie le projet, je fais un CR, je me demande en tant que CDP si c'est faisable ou non. Je cherche un intervenant, on travaille ensemble pour faire la PROPALE.

Réalisation du projet

Réunions régulières entre le CDP et le Réa, ou CDP-Consultant-Client, ou CDP-Client. Suivi du cahier des charges, des délais, des coûts, des commandes, des livrables, des factures,...



On a un POTENTIEL client !

1 Demande entrante, prospection du DevCo, Appel d'Offres, bouche à oreille...

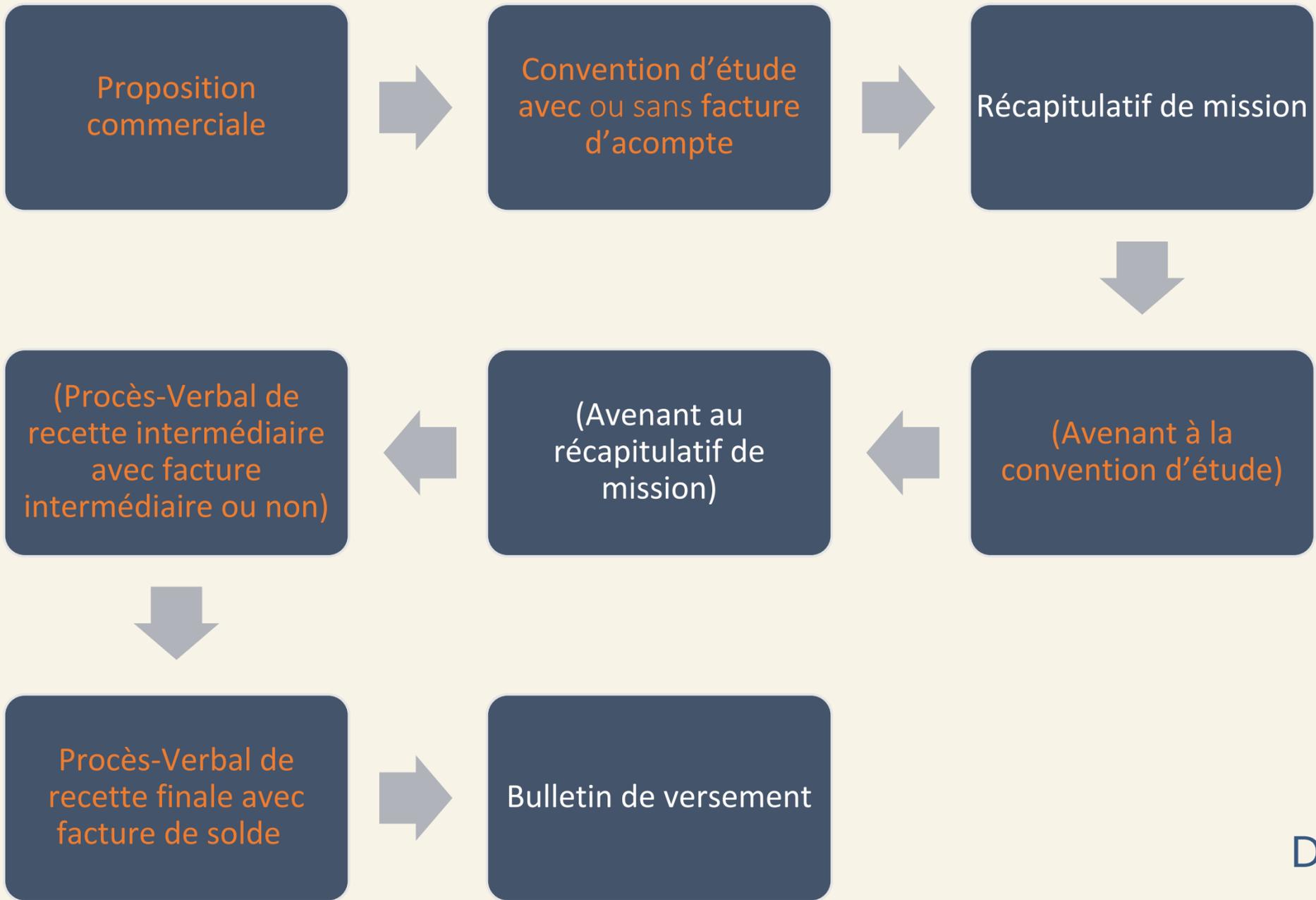
Mise à l'écrit du projet

3 Présentation de la PROPALE
Rédaction de la Convention d'Étude (CE)
Correction des documents
Éventuelle signature

Fin du projet, satisfaction et fidélisation client

5 On s'assure que le client est content du résultat, et on maintient des relations avec lui.

Les différents documents relatifs à une étude



Documents Client
Documents Intervenant

Pourquoi intégrer l'ActiCo ?



Développe des capacités
de démarchages

Développe ta
communication
professionnelle

Contact client



Encadre un projet

Accomplissement de
mener à bout un projet



Expérience
professionnelle
enrichissante et
recherchée

ETUDE DE CAS



POSTE DISPONIBLE



**Responsable
Développement Commercial**



Chef de projet

TÉMOIGNAGES





02

Le pôle Qualité

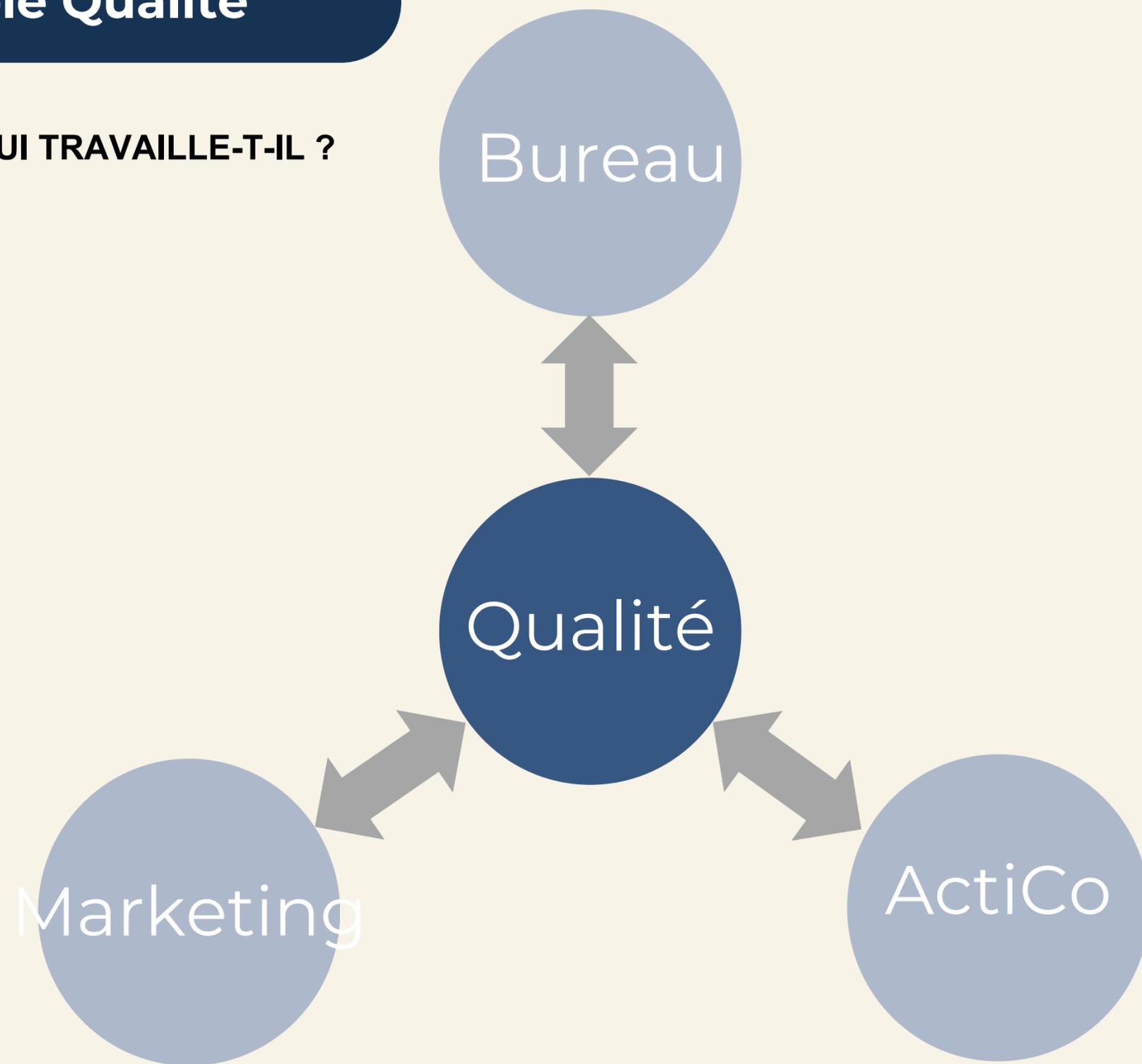
Que fait le pôle qualité ?

- Il assure la **qualité du service** proposé par la Junior
- Donne son avis sur le **fonctionnement** des pôles et les aide à **performer**
- Participe à **l'amélioration continue** de la Junior par l'analyse des **Processus et des KPI** (Key Performance Indicator)
- Il a une **vision globale** sur l'ensemble de la structure. Il travaille surtout avec l'ActiCo et le Marketing mais étudie chaque pôle et les résultats clients
- Coordonne les **audits**

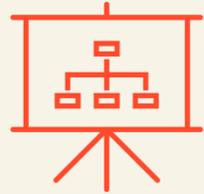


Le pôle Qualité

AVEC QUI TRAVAILLE-T-IL ?



Pourquoi intégrer la qualité ?



Comprendre le fonctionnement d'une entreprise

Vision globale de la structure

Expérience professionnelle recherchée



Développe tes capacités d'analyse

Piloter une stratégie

Mettre en place et exploiter des indicateurs



Garantir le respect du cadre légal



**Responsable
Qualité**



Chargé Qualité

TÉMOIGNAGES





03

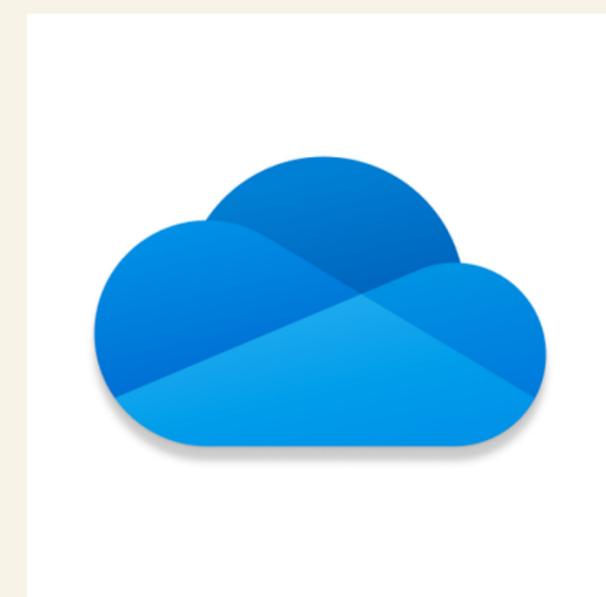
Le pôle Marketing

Que fait le pôle Marketing ?

- Définir la stratégie de communication interne et externe du mandat
- Communiquer à l'interne, au sein de JUNIA
- Communiquer auprès des professionnels sur notre structure et ce que nous pouvons leur proposer
- Communiquer sur nos actions au sein du mouvement des Junior-Entreprises
- Communiquer sur nos partenariats (Alten, JUNIA Alumni, ICL, Monde des grandes écoles)

Les outils

metricool



Directeur des Systèmes d'Informations

- Gère les outils informatiques utilisés par la Junior
- Garant de la mise en page du site et de sa mise à jour
- Retour sur les KPI aux autres membres du pôle et au pôle qualité (nombre de visiteurs, nombre d'impressions...)
- S'occupe de la RGPD et des réglementations des données liées au site (Règlement Général sur la Protection des Données)
- Intervient auprès des autres pôles pour aider à optimiser les processus informatiques (automatisation, publipostage des documents, VBA)

Pourquoi intégrer le Marketing ?



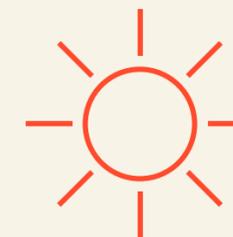
Exprime ta créativité
en créant tes propres
visuels



Développe tes capacités
de communication

Gère les réseaux

Gère le site internet



Appliquer la stratégie
marketing

Développe l'image de
la Junior

POSTE DISPONIBLE



**Responsable
Marketing**



Chargé Marketing



DSI

TÉMOIGNAGES





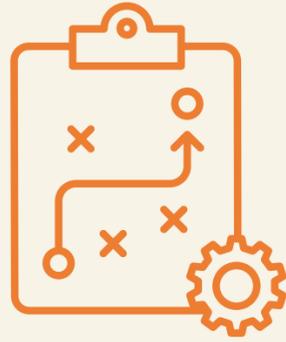
04

Le Bureau

Que fait le Bureau ?

- Définit la stratégie et assure le suivi de celle-ci
- Est moteur de motivation pour l'équipe
- S'assure de l'engagement des membres
- Développe et entretient les relations internes/externes
- Organise/participe aux événements et réunions du mouvement et des partenaires
- Est responsable des décisions importantes et de l'impact de celles-ci

Pourquoi rejoindre le Bureau



Apprend à créer une
stratégie

Découvre le
fonctionnement d'une
direction



Développe tes
capacités
relationnelles

Organise des
événements avec les
partenaires



Habitue toi à prendre
des décisions

Aide ton équipe à
progresser

Secrétaire Général



Animation du Conseil
d'Administration

Lien avec le COS
(les anciens)



Responsable
Administratif

Garant du Cadre Légal



Développement des
relations (JE Nord /
partenaires)

Être présent pour aider
chaque pôle

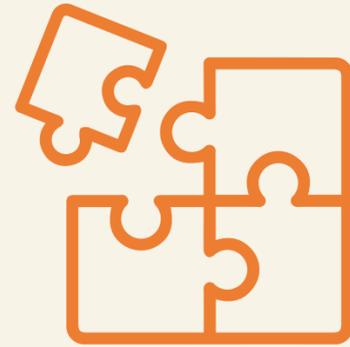
Rôle complémentaire avec Président et Vice-Président

Président



Relations partenaires
(internes et externes)

CNJE, partenaires,
administration



Garant de la stratégie
de la Junior-Entreprise

Analyse stratégique,
plan d'action



Responsable légal de
la Junior-Entreprise

Correction des
documents, animation
d'audit

Rôle complémentaire avec Président et Vice-Président

POSTE DISPONIBLE



Président



Secrétaire Général

TÉMOIGNAGES





Des questions ?

Et maintenant...



Avez-vous bien compris ?