

POUR SUIVRE SES ÉTUDES EN APPRENTISSAGE

■ PRÉSENTATION

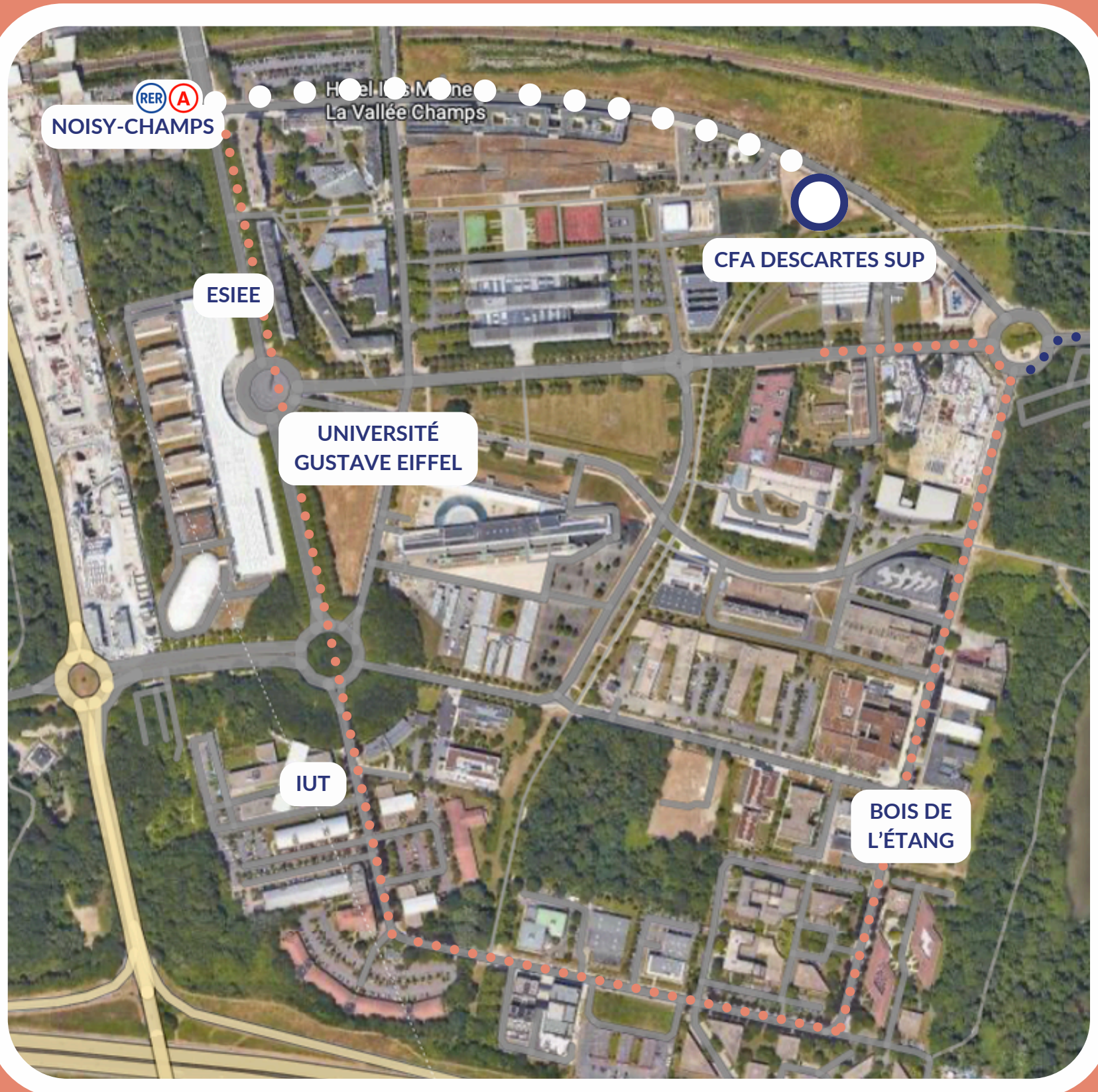
- 1er organisme de formation de Seine-et-Marne
 - +3000 dont 1 100 apprentis au CFA Descartes SUP
 - 600 offres d'entreprises partenaires
 - 100 formations de bac+2 à bac +5
- Bienveillance ○ Exigence ○ Proximité



■ UN NOUVEAU CAMPUS POUR NOS APPRENTIS






■ ACCÈS




 **CFA Descartes SUP**
22 bis boulevard Newton 77420 Champs-sur-Marne

En transports depuis la gare :

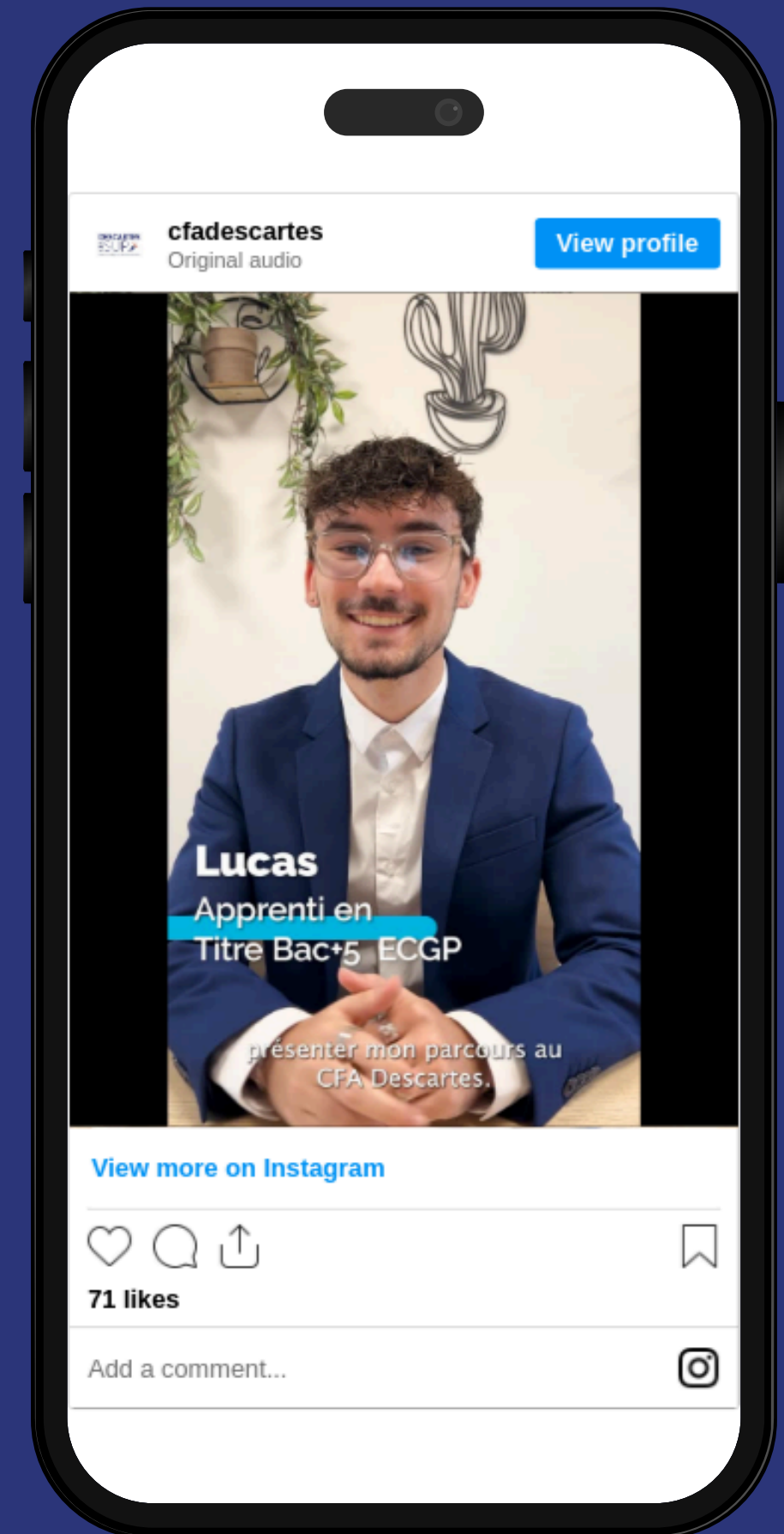
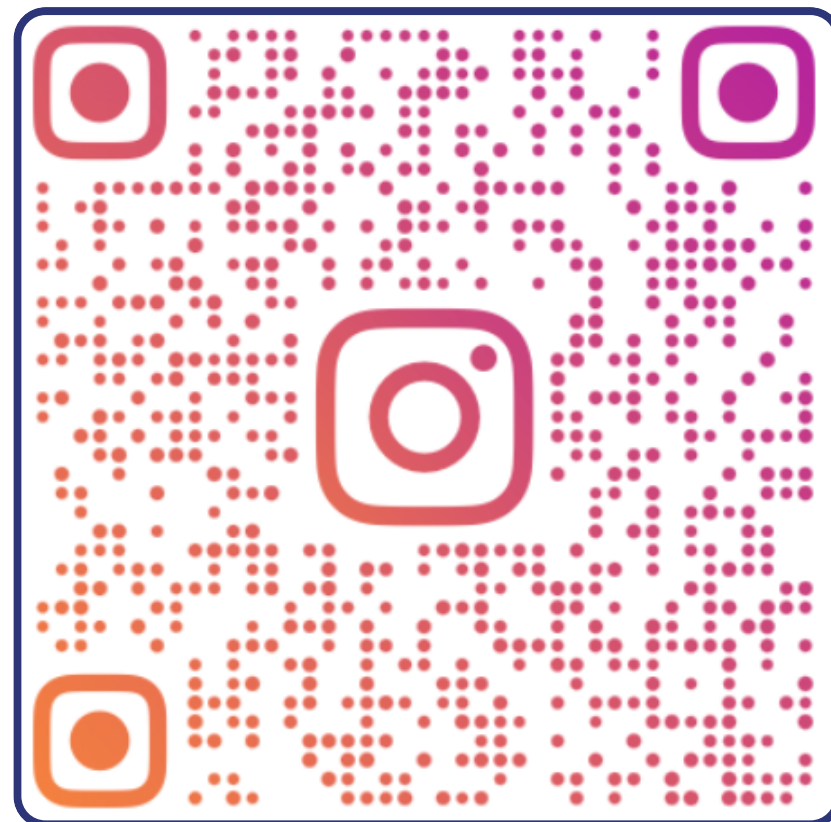
-  • **RER A** : Direction "Marne-la-Vallée - Chessy", descendre à la station "Noisy-Champs" (à 25 min de Châtelet-les-Halles) et à 10 minutes à pied de la gare
-  • **Bus 213** : Direction Lognes, descendre à l'arrêt "Galilée - Pascal"
-  • **Bus 312** : Direction Noisy Champs, descendre à l'arrêt "Bibliothèque"

En voiture :

-  • **Depuis Paris** :
Autoroute A4, direction "Metz-Nancy", sortie "Champs/Descartes"
- **Depuis la province** :
Autoroute A4, direction "Paris", sortie "Champs / Cité Descartes"

■ LE PARCOURS D'UN APPRENTI AU CFA DESCARTES SUP

Scannez pour voir son témoignage





■ POURQUOI CHOISIR LE CFA DESCARTES SUP ?

● Atouts & Services

- Proximité avec l'équipe pédagogique
- Accompagnement pour la recherche de contrat
- Suivi en entreprise tout au long de la formation
- Prêt de PC portables à la journée ou à l'année
- Impressions offertes
- Référente handicap dédiée (locaux et matériels adaptés)

● Aides disponibles

- Aide financière pour le permis de conduire (500 €)
- Aides au logement
- Soutien social et psychologique

■ POURQUOI CHOISIR LE CFA DESCARTES SUP ?

● Ressources & Innovations Pédagogiques

- **Pratiques innovantes:** Serious Game et VR
- Accès aux **plateformes** : Moodle, Studéa, Net Ypareo
- **Pack Office** offert
- **Formations et certifications** (orthographe, gofluent, innermetrix, SST...)
- **Cours de soutien** en petits groupes

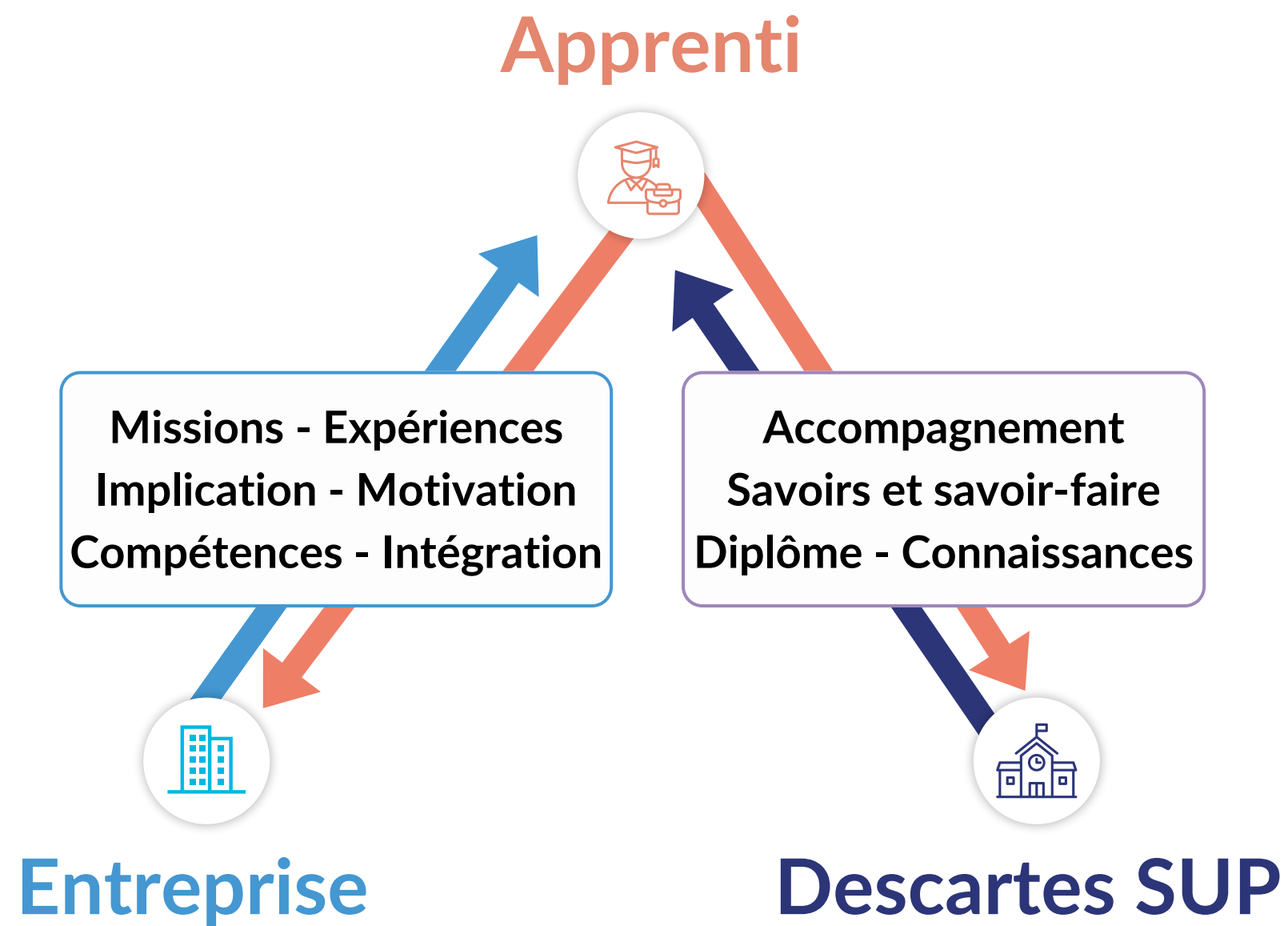
● Programmes internationaux

- Programme **ERASMUS PRO**
- Partenariats à l'étranger



▪ L'ALTERNANCE EN QUELQUES MOTS





■ QU'EST-CE QUE L'APPRENTISSAGE ?

Systeme de formation qui alterne des périodes d'enseignement théorique en établissement et des périodes de pratique en entreprise :

- Double statut étudiant-salarié
- Rémunération selon l'âge et le diplôme
- Jusqu'à 29 ans révolus

■ POURQUOI CHOISIR UNE FORMATION EN ALTERNANCE ?

- 1 Développer des **connaissances théoriques et pratiques** tout en obtenant un **diplôme reconnu**
- 2 Gagner en **compétences, confiance en soi** et comprendre les **relations professionnelles**, facilitant l'**insertion sur le marché du travail**
- 3 Signer un **contrat de travail rémunéré** avec une **formation gratuite** pour le jeune



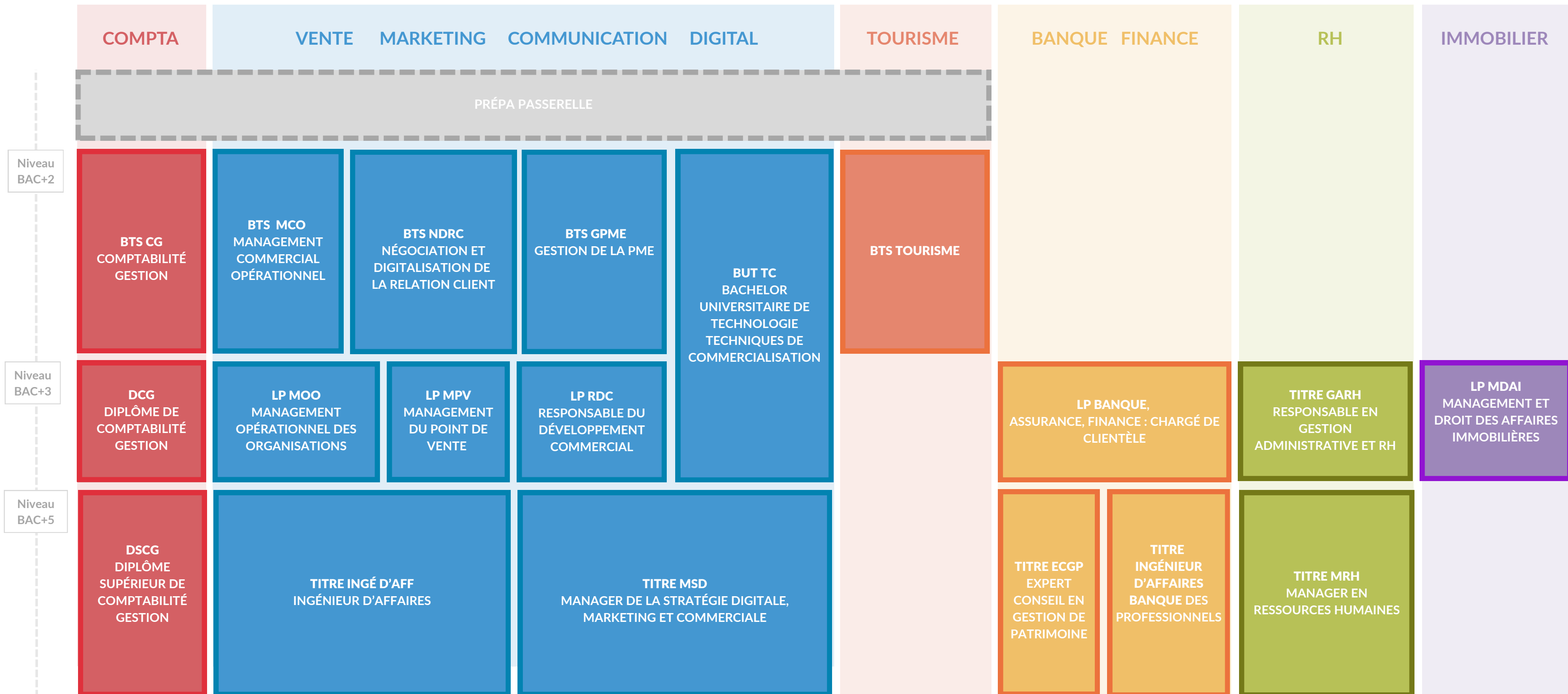
■ 2 TYPES DE CONTRAT EN ALTERNANCE

● CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Depuis janvier 2026

Année d'exécution du contrat / Age	Moins de 18 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et plus
1ère année	492€	784€	966€	1 823€
2ème année	711€	930€	1 112€	1 823€
3ème année	1 003€	1 221€	1 422€	1 823€

■ NOS FORMATIONS



■ NOS FORMATIONS APRÈS LE BAC

En 2 ans

- **BTS NDRC**
Négociation et Digitalisation de la Relation Clients
- **BTS MCO**
Management Commercial Opérationnel
- **BTS GPME**
Gestion des Petites et Moyennes Entreprises
- **BTS CG**
Comptabilité et Gestion

En 3 ans

- **Bachelor Universitaire de Technologie TC**
Techniques de Commercialisation
 - Marketing digital, e-business & entrepreneuriat
 - Marketing et management du point de vente
 - Business développement et management de la relation client



CONSEILLER COMMERCIAL

Le représentant de l'entreprise auprès des clients : il développe les ventes, fidélise la clientèle et incarne l'image de marque.

Qualités clés :

- Goût pour la vente et les challenges
- Gestion du stress
- Culture du résultat
- A l'aise avec les supports de communication

■ BTS NDRC

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



MISSIONS PRINCIPALES

- Prospector et développer un portefeuille clients
- Négocier et vendre des offres adaptées
- Suivre la satisfaction et la fidélisation des clients
- Utiliser les outils numériques pour la gestion de la relation client (CRM, réseaux sociaux, emailing)



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Entreprises BtoB ou BtoC
- Agences commerciales
- Banques / assurances
- Sociétés de services ou start-ups



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Responsable de secteur
- Chef des ventes
- Responsable commercial
- Business developer



RESPONSABLE ADJOINT DE MAGASIN

Il participe à la gestion quotidienne du point de vente, anime l'équipe, développe le chiffre d'affaires et veille à la satisfaction des clients.

Qualités clés :

- Sens du contact et du service client
- Leadership et esprit d'équipe
- Rigueur et organisation
- Goût pour les challenges commerciaux
- Réactivité et autonomie

■ BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

MISSIONS PRINCIPALES

- Accueillir et conseiller la clientèle
- Gérer les ventes, les stocks et les commandes
- Mettre en place les opérations commerciales et merchandising
- Encadrer et motiver une équipe de vendeurs
- Analyser les performances du magasin et proposer des actions correctives

OÙ EXERCE-T-IL ?

- Grandes surfaces alimentaires
- Magasins spécialisés
- Boutiques de prêt-à-porter
- Enseignes de distribution

ÉVOLUTION POSSIBLE

- Responsable de magasin
- Chef de rayon
- Manager commercial
- Directeur de centre de profit



ASSISTANT DE GESTION PME

Véritable bras droit du dirigeant, il participe à la gestion administrative, commerciale et comptable de l'entreprise, tout en contribuant à son bon fonctionnement quotidien.

Qualités clés :

- Polyvalence et sens de l'organisation
- Rigueur et fiabilité
- Esprit d'initiative
- Maîtrise des outils bureautiques et de gestion

■ BTS GPME

GESTION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES



MISSIONS PRINCIPALES

- Gérer l'administration courante de l'entreprise
- Suivre la comptabilité et la trésorerie
- Participer à la gestion des ressources humaines
- Contribuer au suivi commercial et à la relation client
- Assurer la communication interne et externe de la structure



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Petites et moyennes entreprises (PME/PMI)
- Cabinets comptables
- Start-ups
- Associations ou structures de services



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Assistant de direction
- Responsable administratif
- Comptable ou gestionnaire de paie
- Chef d'entreprise (pour les profils entrepreneurs)



ASSISTANT COMPTABLE

Spécialiste des chiffres et de la gestion, il assure le suivi comptable, participe à la préparation des bilans et contribue à la bonne santé financière de l'entreprise.

Qualités clés :

- Rigueur et précision
- Sens de l'analyse et logique
- Maîtrise des outils informatiques et comptables
- Capacité à travailler en équipe

■ BTS CG COMPTABILITÉ GESTION



MISSIONS PRINCIPALES

- Enregistrer les opérations comptables
- Participer à la préparation des bilans et déclarations fiscales
- Gérer la trésorerie et le suivi des comptes clients/fournisseurs
- Mettre à jour les tableaux de bord et les indicateurs de gestion
- Collaborer avec les experts-comptables et les services interne



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Cabinets d'expertise comptable
- Services comptables d'entreprises
- Associations
- Administrations ou collectivités locales



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Comptable confirmé
- Gestionnaire de paie
- Contrôleur de gestion
- Chef comptable
- Collaborateur d'expert-comptable



CONSEILLER VOYAGES

Il conçoit, vend et organise des séjours tout en garantissant la satisfaction du client avant, pendant et après le voyage.

Qualités clés :

- Excellente communication et sens du contact
- Goût pour les langues et les cultures étrangères
- Maîtrise des outils numériques et de réservation
- Esprit commercial et curiosité

▪ BTS TOURISME



MISSIONS PRINCIPALES

- Accueillir, informer et conseiller les clients
- Élaborer et vendre des prestations touristiques
- Gérer les réservations et la logistique des voyages
- Promouvoir des destinations et offres sur différents supports
- Assurer le suivi et la fidélisation de la clientèle



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Agences de voyages
- Offices de tourisme
- Tour-opérateurs
- Compagnies aériennes ou maritimes
- Services tourisme d'entreprises ou de collectivités



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Responsable d'agence de voyages
- Chef de produit touristique
- Chargé de développement touristique
- Responsable accueil ou animation touristique
- Consultant en tourisme durable



CHARGÉ DE MARKETING ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Il participe à la définition et à la mise en œuvre de la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise, pour conquérir de nouveaux clients et fidéliser les existants.

Qualités clés :

- Aisance relationnelle et sens de la communication
- Esprit d'analyse et créativité
- Goût du challenge et de la performance
- Polyvalence et adaptabilité
- Maîtrise des outils numériques et marketing

■ BUT TC

BACHELOR UNIVERSITAIRE TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION



MISSIONS PRINCIPALES

- Réaliser des études de marché et analyser les besoins clients
- Développer la stratégie commerciale et marketing
- Participer à la conception et au lancement d'offres ou de produits
- Prospecter de nouveaux clients et entretenir la relation commerciale
- Utiliser les outils digitaux pour promouvoir les ventes



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Entreprises industrielles, commerciales ou de services
- Agences marketing ou communication
- Start-ups et entreprises digitales
- Grande distribution et e-commerce



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Chef de produit
- Responsable marketing
- Responsable commercial
- Business developer
- Directeur des ventes ou de la communication

■ NOS FORMATIONS APRÈS UN BAC +2

En 1 an

- **LP MOO**
Management Opérationnel des Organisations
- **LP MPV**
Management du Point de Vente
- **LP RDC**
Responsable du Développement Commercial
- **LP Assurance Banque Finance**
- **LP MDAI**
Management et Droit des Affaires Immobilières
- **Titre CDRH**
Chargé de développement RH

En 2 ans

- **DCG**
Diplôme de Comptabilité et de Gestion



MANAGER OPÉRATIONNEL

Véritable relais entre la direction et les équipes, il pilote des projets, encadre une équipe et veille à l'efficacité des actions menées au sein de l'organisation.

Qualités clés :

- Leadership et sens des responsabilités
- Capacité d'analyse et de prise de décision
- Esprit d'équipe et sens du relationnel
- Polyvalence et réactivité

■ LP MOO

MANAGEMENT OPÉRATIONNEL DES ORGANISATIONS



MISSIONS PRINCIPALES

- Coordonner et animer une équipe autour d'objectifs communs
- Organiser et suivre les activités opérationnelles d'un service/projet
- Optimiser les processus internes et proposer des axes d'amélioration
- Analyser les performances (indicateurs, tableaux de bord, reporting)
- Contribuer à la gestion budgétaire et à la prise de décision managériale



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Entreprises de tous secteurs (industrie, services, commerce...)
- Administrations publiques
- Associations ou structures territoriales
- Cabinets de conseil ou sociétés de prestation de services



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Responsable d'unité ou de service
- Chef de projet
- Responsable de site
- Directeur opérationnel
- Consultant en organisation



MANAGER DE POINT DE VENTE

Garant de la performance commerciale et de la satisfaction client, il organise, anime et supervise l'ensemble des activités d'un point de vente

Qualités clés :

- Leadership et sens de l'organisation
- Capacité à motiver et encadrer une équipe
- Sens de l'analyse et de la prise de décision rapide
- Dynamisme et polyvalence

■ LP MPV

MANAGEMENT DU POINT DE VENTE



MISSIONS PRINCIPALES

- Superviser et animer une équipe de vente
- Atteindre les objectifs commerciaux et suivre les indicateurs de performance
- Gérer le merchandising et l'agencement du point de vente
- Optimiser l'expérience client et veiller à la qualité du service
- Participer à la gestion administrative et financière du point de vente



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Magasins et enseignes de distribution
- Boutiques spécialisées et commerces de détail
- Grandes surfaces et chaînes retail
- Points de vente de services (banque, télécom, assurance...)



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Responsable multi-sites
- Directeur de magasin
- Responsable régional ou zone commerciale
- Consultant en management retail



BUSINESS DEVELOPER

Chargé d'identifier de nouvelles opportunités, de développer le portefeuille clients et de contribuer à la croissance de l'entreprise.

Qualités clés :

- Sens du relationnel et de la négociation
- Esprit commercial et orientation résultats
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Organisation et autonomie
- Dynamisme et persévérance

■ LP RDC

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



MISSIONS PRINCIPALES

- Prospecter et acquérir de nouveaux clients
- Fidéliser et développer le portefeuille existant
- Analyser le marché et identifier les opportunités commerciales
- Élaborer des stratégies de développement adaptées aux objectifs
- Suivre les indicateurs de performance et assurer un reporting régulier



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Entreprises commerciales ou industrielles
- Start-ups et sociétés innovantes
- Cabinets de conseil en stratégie ou développement commercial
- Structures de distribution ou services B2B/B2C



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Responsable commercial / Key Account Manager
- Directeur commercial
- Responsable marketing et développement
- Consultant en stratégie commerciale
- Entrepreneur / Créateur d'entreprise



CHARGÉ DE CLIENTÈLE

Interlocuteur privilégié des clients, il gère leur portefeuille, propose des solutions adaptées et contribue au développement commercial de son établissement.

Qualités clés :

- Sens de l'écoute et du relationnel
- Capacité d'analyse financière et rigueur
- Esprit commercial et orientation résultats
- Confidentialité et professionnalisme

■ LP ASSURANCE, BANQUE, FINANCE CHARGÉ DE CLIENTÈLE



MISSIONS PRINCIPALES

- Gérer et développer un portefeuille client
- Analyser les besoins et proposer des produits adaptés
- Suivre les opérations financières et assurer la conformité réglementaire
- Fidéliser la clientèle et renforcer la relation de confiance
- Participer aux actions commerciales et atteindre les objectifs fixés



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Banques et établissements financiers
- Compagnies d'assurance et mutuelles
- Cabinets de conseil en gestion de patrimoine
- Sociétés de courtage ou de services financiers



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Conseiller senior ou gestionnaire de portefeuille
- Responsable d'agence ou de service client
- Chargé de développement commercial en banque/assurance
- Conseiller en gestion de patrimoine
- Directeur commercial ou d'agence



CHARGÉ DE GESTION IMMOBILIÈRE

Interlocuteur clé dans la gestion et le développement d'actifs immobiliers, il supervise les transactions, assure le suivi juridique et administratif, et optimise la valorisation des biens.

Qualités clés :

- Connaissance juridique du secteur immobilier
- Sens de l'organisation et rigueur administrative
- Capacité à négocier et communiquer efficacement
- Esprit d'analyse et prise de décision

■ LP MDAI

MANAGEMENT ET DROIT DES AFFAIRES IMMOBILIÈRES



MISSIONS PRINCIPALES

- Gérer un portefeuille immobilier (locations, ventes, acquisitions)
- Assurer la conformité juridique et réglementaire des biens
- Négocier et rédiger des contrats (baux, compromis, actes divers)
- Suivre les relations avec les clients, locataires et prestataires
- Participer à la stratégie de valorisation et de développement des biens



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Agences immobilières et sociétés de gestion locative
- Promoteurs et foncières
- Cabinets de conseil et d'expertise immobilière
- Syndicats de copropriété ou services patrimoniaux d'entreprise



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Responsable de gestion immobilière
- Gestionnaire de patrimoine senior
- Responsable de portefeuille immobilier
- Directeur d'agence ou de société de gestion immobilière
- Consultant en stratégie immobilière



RESPONSABLE ADMINISTRATIF ET RH

Il assure la gestion administrative du personnel et accompagne la stratégie RH de l'entreprise, garantissant le bon fonctionnement des équipes et le respect des obligations légales.

Qualités clés :

- Rigueur et organisation administrative
- Sens du relationnel et de la communication
- Connaissances juridiques et sociales solides
- Capacité d'analyse et de prise de décision

■ TITRE GARH

RESPONSABLE EN GESTION ADMINISTRATIVE ET RESSOURCES HUMAINES



MISSIONS PRINCIPALES

- Gérer l'administration du personnel et la paie
- Participer au recrutement, à l'intégration et à la formation
- Mettre en œuvre la politique RH et suivre les indicateurs
- Conseiller la direction sur les questions RH et juridiques
- Veiller à la conformité légale et réglementaire



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Entreprises privées de toutes tailles
- Cabinets de conseil en ressources humaines
- Associations et structures publiques
- Entreprises de services ou établissements multisectoriels



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Responsable des ressources humaines
- Responsable administratif et financier
- Responsable paie et administration du personnel
- Chargé de mission RH / consultant RH
- Directeur des ressources humaines



COMPTABLE

Il assure la gestion financière et comptable d'une entreprise, garantit la fiabilité des comptes et participe à la prise de décision financière.

Qualités clés :

- Rigueur et organisation
- Sens de l'analyse et esprit critique
- Maîtrise des outils comptables et financiers
- Respect de la confidentialité
- Capacité à travailler en équipe

■ DCG DIPLOME DE COMPTABILITE GESTION



MISSIONS PRINCIPALES

- Tenir la comptabilité et établir les comptes annuels
- Suivre la trésorerie et les budgets
- Établir les déclarations fiscales et sociales
- Analyser les données financières pour accompagner la direction
- Assurer la conformité légale et réglementaire



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Cabinets d'expertise comptable
- Entreprises privées et publiques
- Organisations financières ou associations
- Services comptables et financiers d'entreprise



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Chef comptable
- Contrôleur de gestion
- Responsable financier
- Expert-comptable
- Directeur administratif et financier

■ NOS FORMATIONS APRÈS UN BAC +3

En 2 ans

● **Titre Ingé d'Aff**

Ingénieur d'Affaires

● **Titre MSD**

Manager de la stratégie digitale, marketing et commerciale

● **DSCG**

Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion

● **Titre ECGP**

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine

● **Titre Ingé d'Aff Banque Pro**

Ingénieur d'Affaires – spécialisation Banque des Professionnels

● **Titre MRH**

Manager des ressources humaines



BUSINESS MANAGER

Il développe le chiffre d'affaires de l'entreprise en identifiant des opportunités, en négociant des contrats et en fidélisant les clients.

Qualités clés :

- Sens commercial et orientation résultats
- Excellentes capacités de négociation
- Esprit d'analyse et vision stratégique
- Organisation et autonomie
- Persévérance et dynamisme

■ TITRE INGÉ D'AFF

INGÉNIEUR D'AFFAIRES



MISSIONS PRINCIPALES

- Prospector et acquérir de nouveaux clients
- Gérer et développer un portefeuille clients
- Négocier et conclure des contrats commerciaux
- Analyser le marché et proposer des stratégies de croissance
- Suivre la performance et assurer un reporting régulier



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Entreprises industrielles et technologiques
- Cabinets de conseil et sociétés de services
- Start-ups et entreprises innovantes
- Secteurs B2B



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Directeur commercial ou Business Unit Manager
- Responsable grands comptes
- Consultant en développement stratégique
- Directeur commercial ou associé
- Entrepreneur / Créateur d'entreprise



MANAGER MARKETING DIGITAL

Il conçoit et pilote la stratégie marketing et digitale de l'entreprise pour développer sa visibilité, attirer de nouveaux clients et booster son chiffre d'affaires.

Qualités clés :

- Vision stratégique et créativité
- Compétences en marketing digital et data
- Leadership et gestion d'équipe
- Esprit d'analyse et prise de décision
- Sens de la communication et adaptabilité

■ TITRE MSD

MANAGER DE LA STRATÉGIE DIGITALE, MARKETING ET COMMERCIALE



MISSIONS PRINCIPALES

- Élaborer et piloter la stratégie marketing et digitale
- Gérer les campagnes de communication et les actions commerciales
- Analyser les performances et le comportement des consommateurs
- Manager les équipes marketing et commerciales
- Assurer la veille concurrentielle et proposer des axes d'innovation



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Entreprises de tous secteurs (B2B, B2C, e-commerce, start-ups)
- Agences de communication et marketing digital
- Cabinets de conseil en stratégie et développement
- Services marketing et commerciaux d'entreprises internationales



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Directeur marketing / digital
- Responsable e-commerce
- Chef de projet digital / CRM
- Directeur commercial ou de la stratégie
- Consultant en transformation digitale



CONSULTANT PATRIMONIAL

Il accompagne ses clients dans la gestion, l'optimisation et la transmission de leur patrimoine en proposant des solutions juridiques, fiscales et financières adaptées.

Qualités clés :

- Excellente culture économique, juridique
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Sens du conseil et de la confidentialité
- Esprit commercial et écoute active
- Rigueur et éthique professionnelle

■ TITRE ECGP

EXPERT CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE



MISSIONS PRINCIPALES

- Analyser la situation financière et patrimoniale des clients
- Définir une stratégie d'investissement personnalisée
- Conseiller sur la fiscalité, l'assurance et la transmission
- Suivre l'évolution des placements et du marché financier
- Fidéliser et développer le portefeuille clients



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Banques et établissements financiers
- Cabinets de conseil en gestion de patrimoine
- Compagnies d'assurance
- Sociétés d'investissement et de courtage



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Responsable d'agence ou de clientèle privée
- Expert financier senior
- Gestionnaire de fortune / Family Office
- Directeur de cabinet ou associé
- Entrepreneur en conseil patrimonial



CONSEILLER ENTREPRISES

Interlocuteur clé des entrepreneurs et dirigeants, il accompagne le développement financier des entreprises en proposant des solutions sur mesure.

Qualités clés :

- Solides connaissances bancaires et financières
- Sens du relationnel et de la négociation
- Rigueur, réactivité et autonomie
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Orientation client et résultats

■ TITRE INGÉ D'AFF - BANQUE PRO

INGÉNIEUR D'AFFAIRES – SPÉCIALISATION BANQUE DES PROFESSIONNELS



MISSIONS PRINCIPALES

- Gérer et développer un portefeuille de clients professionnels
- Conseiller sur les solutions de financement, d'épargne et d'assurance
- Analyser la santé financière et les besoins des entreprises
- Monter et suivre les dossiers de financement
- Fidéliser les clients et prospecter de nouveaux partenaires



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Banques de réseau et établissements financiers
- Sociétés d'assurance et de crédit
- Cabinets de conseil en financement
- Services bancaires aux entreprises



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Responsable d'agence ou de clientèle professionnelle
- Chargé d'affaires entreprises senior
- Directeur commercial ou de secteur
- Expert en financement ou gestion de patrimoine professionnel
- Directeur d'agence bancaire



RESPONSABLE MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES

Il pilote la stratégie RH de l'entreprise, accompagne les collaborateurs et veille à l'épanouissement professionnel tout en garantissant la performance collective.

Qualités clés :

- Leadership et sens de l'écoute
- Solides compétences en droit du travail
- Capacité à fédérer et accompagner les équipes
- Esprit stratégique et analytique

■ TITRE MRH MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES



MISSIONS PRINCIPALES

- Définir et mettre en œuvre la politique RH
- Superviser le recrutement, la formation et la gestion des carrières
- Conseiller la direction sur les relations sociales et juridiques
- Accompagner le changement et la transformation managériale
- Piloter les indicateurs RH et la masse salariale



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Grandes entreprises et PME
- Cabinets RH et de conseil en management
- Organisations publiques ou associatives
- Groupes multisectoriels



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Directeur des Ressources Humaines
- Directeur du développement RH
- Consultant en stratégie ou transformation RH
- Responsable des relations sociales
- Coach ou formateur en management



CONTRÔLEUR DE GESTION

Il assure le pilotage financier de l'entreprise, contrôle la fiabilité des comptes et propose des solutions pour optimiser la performance économique.

Qualités clés :

- Esprit d'analyse et rigueur
- Solides compétences comptables et financières
- Sens du détail et de la précision
- Discrétion et éthique professionnelle
- Bonne maîtrise des outils informatiques

■ DSCG

DIPLÔME SUPÉRIEUR DE COMPTABILITÉ GESTION



MISSIONS PRINCIPALES

- Définir et mettre en œuvre la politique RH
- Superviser le recrutement, la formation et la gestion des carrières
- Conseiller la direction sur les relations sociales et juridiques
- Accompagner le changement et la transformation managériale
- Piloter les indicateurs RH et la masse salariale



OÙ EXERCE-T-IL ?

- Cabinets d'expertise comptable et d'audit
- Directions financières d'entreprises
- Banques et sociétés d'investissement
- Administrations publiques et association



ÉVOLUTION POSSIBLE

- Expert-comptable diplômé
- Chef comptable / Responsable financier
- Auditeur senior ou Directeur de mission
- Contrôleur financier
- Directeur administratif et financier (DAF)

■ COMMENT S'INSCRIRE ?

■ COMMENT CANDIDATER ?

01



Rendez-vous sur le site
www.cfadescartes.fr

02



À droite de la page d'accueil
cliquer sur « **Inscription** »

03



Suivre les indications en rentrant **vos coordonnées** et **documents obligatoires**

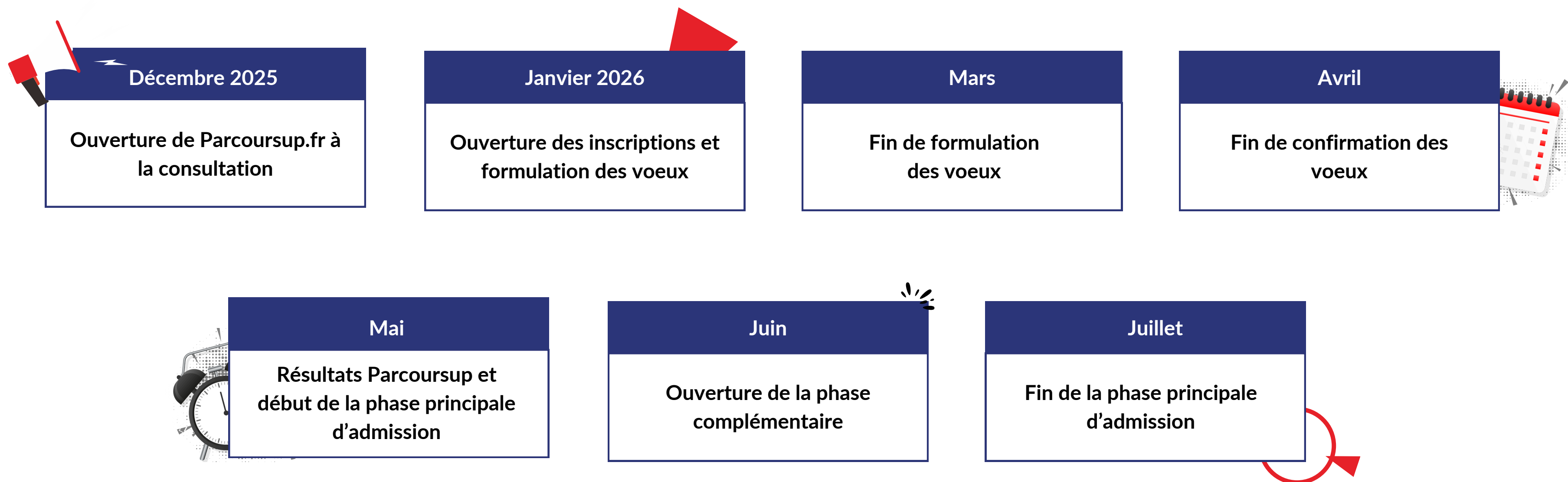


Scannez le QR Code
pour vous inscrire !

■ CALENDRIER 2026

Entrez dans l'enseignement supérieur

INSCRIPTION PARCOURSUP POUR LES FORMATIONS POST-BAC : BTS ET BACHELOR TC



- Les BTS CG, NDRC, GPME et MCO : cliquez sur « ADEFSA CFA Descartes »
- Le Bachelor (BUT) TC : cliquez sur « IUT MARNE-LA-VALLEE »



▪ ET APRÈS ?

• TRAITEMENT DE LA CANDIDATURE :

- 1 **Étude** de votre **candidature** uniquement si votre **dossier est complet** : appréciations, absences, notes, comportement, motivations et profil (CV, projet...)
- 2 **Réponse** sous **2 à 5 jours** si candidature directement sur notre site
- 3 Si **admissible**, accompagnement à la **recherche d'un contrat**

- **QUEL ACCOMPAGNEMENT
OFFRE LE CFA DESCARTES SUP ?**

■ **UNE ÉQUIPE DÉDIÉE POUR VOUS ACCOMPAGNER DANS VOTRE RECHERCHE D'ENTREPRISE**

Nous vous accompagnons pour :

- Définir votre **projet professionnel**
- Dynamiser votre candidature avec un **CV attractif**
- Vous apprendre les **techniques de recherches d'entreprise**
- Vous mettre en **relation** avec les **entreprises partenaires du CFA**
- Vous donner les clés pour réussir votre **entretien**

■ **LE SAVIEZ-VOUS ?**

- Un recruteur lit en premier le **titre sur un CV**
- **54% des recruteurs** considèrent la **forme** avant le **fond** sur un CV
- Les recruteurs consacrent entre **6 et 30 secondes** à la **lecture d'un CV**

QUELQUES ENTREPRISES PARTENAIRES :

CREDIT MUTUEL
DISNEY
L'OREAL
LEROY MERLIN
FNAC
CREDIT AGRICOLE
LVMH
SOCIETE GENERALE
CONFORAMA
RENAULT
ORANGE
UGAP
BNP PARIBAS
SFR
DARTY




■ **NOS PORTES OUVERTES**

- **SAMEDI 14 FÉVRIER : 9H30 - 17H**
- **MERCREDI 18 MARS : 13H30 - 17H00**
- **MERCREDI 15 AVRIL : 16H00 - 19H00**
- **MERCREDI 8 JUILLET : 14H00 - 17H00**

■ NOUS CONTACTER

 CFA Descartes SUP
22 bis boulevard Newton 77420 Champs-sur-Marne

 01 64 61 65 00

 contact@cfadescartessup.fr

SCANNEZ LE QR CODE POUR ACCÉDER À :

- LA PRÉSENTATION
- UN QUIZZ POUR TROUVER LA FORMATION QUI VOUS CORRESPOND
- DES TÉMOIGNAGES VIDÉO DE NOS ALTERNANTS
- ET D'AUTRES SURPRISES

