

Écoles de vente Xerox 



Plus qu'une formation,
une carrière



► Rejoignez un leader

Avec une implantation dans 160 pays, 3 500 collaborateurs en France dont 1 000 commerciaux et 17,6 milliards de \$ dans le monde, Xerox est aujourd'hui le leader mondial de la gestion du document. Son métier ? Accompagner une clientèle exclusivement professionnelle. Lui offrir une gamme complète de produits, de solutions, de services de gestion documentaire, et bien sûr... d'impression !

- Autant d'opportunités pour vous de conseiller les solutions les plus adaptées aux besoins de vos clients pour optimiser leur organisation.

Toujours plus d'innovation

Le métier chez Xerox n'aurait aucun sens sans innovation. Avec plus de 900 brevets déposés chaque année et 5 centres de recherche, nous consacrons une large place à la diversification et à l'amélioration de nos produits et services.

- Comme vous, nous recherchons continuellement à repousser nos limites !



ColorQube :
un produit révolutionnaire.

Cette nouvelle gamme d'imprimantes utilise la technologie d'encre solide. L'objectif ? Réduire à la fois les coûts d'impression et l'empreinte carbone ! Une nouveauté qui illustre parfaitement nos deux engagements : innovation et développement durable.

Le Développement Durable, plus qu'un engagement, un état d'esprit

Depuis 1967, Xerox a adopté une démarche innovante :

- Vis-à-vis de ses clients, grâce à un effort important en R&D (matériel recyclé, produits labellisés éco...).
- Vis-à-vis de ses collaborateurs par la mise en place d'une politique RH favorisant la diversité et l'égalité des chances.

- Des efforts pérennes qui ont permis à Xerox Corporation d'être élue 5° (sur 541 entreprises) au classement éthique Covalence 2009*.

*www.covalence.ch

► 2 réseaux, 1 000 possibilités d'évoluer

Deux réseaux de distribution distincts assurent la couverture commerciale :

- le réseau " indirect", avec des concessions autonomes et dynamiques, présentes dans tous les départements de France et dédiées aux PME-PMI, grands comptes régionaux et collectivités territoriales.
- le réseau " direct", dédié à la gestion globale des grands comptes nationaux.

- Cette organisation, relais de notre culture fondée sur la promotion interne, offre la possibilité pour nos commerciaux d'évoluer d'un métier à un autre, d'un réseau à l'autre.

► Écoles de vente Xerox : préparez-vous à réussir !

Une formation complète

Rejoindre les Écoles de vente Xerox, c'est opter pour une carrière et se donner les moyens de réussir dans ce métier !

Présentes dans les grandes villes de France (Lyon, Marseille/Montpellier, Strasbourg/Metz, Lille, Nantes, Paris et Toulouse), les prestigieuses Écoles de vente Xerox regroupent des promotions de 10 à 12 étudiants par ville en Province (22 à 25 à Paris).

Notre réseau de concessions, en partenariat avec certaines Chambres de Commerce et d'Industrie ainsi que différents établissements scolaires réputés, offre une formation complète aux métiers de la vente.

De la théorie à la pratique

450 heures de formation diplômante gratuite, plus 1 150 heures sur le terrain. (Contrat de professionnalisation rémunéré). En tout, 10 mois pour oublier les idées reçues et devenir ingénieur commercial au sein de l'une de nos concessions... et l'opportunité d'évoluer ensuite au sein du groupe !

Les stages en alternance, encadrés par un tuteur, se déroulent au sein des concessions en complément de la formation théorique dispensée aux étudiants. Ces derniers suivent également une formation Xerox orientée sur la connaissance des produits, des solutions, des techniques de vente et du financement avec notamment des mises en situation. Enfin, chaque étudiant suivra également une formation e-Learning composée de 12 modules interactifs.

Place aux personnalités

Vous êtes disponible, réactif, curieux des nouvelles technologies et avez une personnalité aussi grande que votre envie d'évoluer ? Rigoureux, avec le sens de l'initiative et du conseil, vous êtes titulaire d'un Bac +2 (DEUG, BTS, DUT...) ?

► Il semblerait que vous ayez le profil idéal pour intégrer le réseau Xerox, et obtenir un diplôme de niveau Bac +3 (Bachelor, DSMA...)

4 raisons de nous rejoindre...

- ▶ Une formation gratuite et rémunérée
- ▶ Une qualification professionnelle reconnue
- ▶ Un diplôme certifié
- ▶ Un emploi et des perspectives d'évolution

Parcours



Caroline,
En formation à la concession Xerox Axantis en Ile-de-France.

« Après une formation commerciale Bac +2, j'ai rejoint l'École de vente Xerox de Paris, attirée par sa renommée et après avoir vu un reportage réalisé par Capital. Ce que j'aime avant tout dans mon métier c'est la relation commerciale B to B. Très bien accompagnée sur le terrain, je me sens totalement intégrée à mon équipe au sein de laquelle convivialité et bonne humeur sont de mise. »

Témoignage



Sylvain Chardaire,
Chargé de Développement Commercial des Formations Professionnelles. CCI de Nantes.

« L'École de vente Xerox de Nantes, créée en partenariat avec CCI Nantes St-Nazaire, permet d'appréhender au mieux la fonction commerciale, tout en s'imprégnant de la culture de l'entreprise. Sa particularité ? Elle permet d'allier théorie et pratique, dans l'"esprit Xerox", avec deux avantages majeurs : favoriser une bonne intégration et éviter les mauvaises surprises en confrontant directement les candidats à la réalité du quotidien. Et à la clé, des perspectives d'évolution et de carrière ! »

... saisissez l'opportunité !

▶ Lyon, Marseille/Montpellier, Strasbourg/Metz, Lille, Nantes, Paris, Toulouse

Une seule adresse **job@xerox.fr**

Envoyez votre candidature sous référence EDV en précisant la ville choisie.

Vous pouvez également nous rencontrer sur de nombreux salons de recrutement.

