# SPÉCIALISATIONS MASTER GRANDE ÉCOLE





MMMMA



Intégrer le Master Grande École de BSB, c'est faire le choix d'une Grande École très engagée dans l'accompagnement de ses étudiants

Notre approche combine trois points essentiels: l'excellence académique, l'international pour tous et

Notre programme Master Grande École bénéficie d'une forte reconnaissance académique aussi bien au niveau national, avec le grade de Master, qu'à l'international, avec la triple couronne (AACSB, EQUIS, AMBA). Il est tout autant salué par nos entreprises partenaires, très satisfaites des diplômés qu'elles emploient.

Notre objectif est de vous former, de vous enrichir intellectuellement et de vous révéler, grâce à nos cours en petits groupes dispensés par des enseignants passionnés, pour faciliter

À BSB, nous nous engageons à vous proposer un parcours de qualité et que notre mission est d'être à vos côtés pendant vos années d'études supérieures et ainsi vous permettre d'exprimer vos talents et de vous épanouir durablement.

## REJOIGNEZ BSB, L'ÉCOLE QUI MONTE!









MOINS DE 1 % DES BUSINESS SCHOOLS SONT TRIPLE ACCRÉDITÉES DANS LE MONDE

**7**e

ÉCOLE FRANÇAISE EN PROGRESSION DE CARRIÈRE

CLASSEMENT INTERNATIONAL DU FINANCIAL TIMES 2022 N°1 EN MANAGEMENT DES VINS & SPIRITUEUX Eduniversal 2024

N°1
EN MANAGEMENT DES
INSTITUTIONS CULTURELLES
Eduniversal 2024

MSC
CORPORATE FINANCE
& INVESTMENT BANKING
A REJOINT LE PROGRAMME

A REJOINT LE PROGRAMME D'AFFILIATION UNIVERSITAIRE DU **CFA INSTITUTE** 2023

### UN DIPLÔME RECONNU EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL



BSB est membre de la Conférence des Grandes Écoles qui rassemble 38 Grandes Écoles de Management toutes reconnues par l'État et délivrant un diplôme Grade de Master.





Le Master Grande École BSB est visé Bac+5 par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation, et confère le Grade de Master.

Titre RNCP de niveau 7 n°35019



NOS **DIPLÔMÉS** 

## **SOMMAIRE**

## SPÉCIALISATIONS EN PARCOURS DOUBLE DIPLÔME

	FINANCE	
	■ MSc Corporate Finance & Investment Banking	P6
	TECH & DATA	
	■ MSc Artificial Intelligence & Digital Technology Management	P7
	■ MSc Data Science & Organisational Behaviour	P8
	WINE BUSINESS	
	■ MSc Wine Management	P9
	■ Mastère Commerce International des Vins & Spiritueux (CIVS)	P10
	MANAGEMENT DES ARTS & DE LA CULTURE	
	■ MSc Arts & Cultural Management	PII
	<ul> <li>Mastère Management des Entreprises Culturelles et des Industries Créatives (MECIC-Paris)</li> <li>LUXE</li> </ul>	) P12
	■ MSc Luxury Management & Innovation	P13
	SPÉCIALISATIONS <b>EN ALTERNANCE</b>	
	FINANCE	
	■ Audit Expertise Conseil	P15
	■ Banque & Ingénierie Financière	P16
NEW	<b>●</b> Finance d'Entreprise & Contrôle	P17
	MARKETING	
	■ Marketing & Communication	P18
		P19
	STRATÉGIE COMMERCIALE & BUSINESS DEVELOPMENT	
NEW	■ Stratégie Commerciale & Retail	P20
	WINE BUSINESS	
NEW		P21
	MANAGEMENT & ENTREPRENEURIAT	
	■ Entrepreneuriat & Management des PME	P22
	<ul> <li>Management des Ressources Humaines</li> </ul>	P23
		P24
NEW		P25
NEW	■ Strategy Consulting & Business Transformation	P26
	TECH & DATA	
NEW	Data Management & Business Analytics	P27

Ce document donne une présentation non contractuelle des spécialisations disponibles à BSB ; des ajustements académiques et pédagogiques sont susceptibles de faire évoluer les enseignements.

P28



# SPÉCIALISATIONS EN PARCOURS DOUBLE DIPLÔME

À PARTIR DU MASTER 2, EN INITIAL À BSB



# MSc CORPORATE FINANCE & INVESTMENT BANKING



## WHAT'S NEXT?

By following this programme, you will be able to take up different positions in investment institutions and banks are possible:

- Investment Banker
- Financial Analyst
- Portfolio Manager
- M&A Banker
- Stockbroker
- Quantitative Analyst

The CFA will allow students to get more attractiveness for international positions.

The Master of Science Corporate Finance & Investment Banking aims to cultivate and develop an advanced knowledge of international business management and finance.

This programme is part of the CFA Affiliate Programme, providing you with the necessary skills and expertise to succeed in the challenging careers of investment banking, private equity, corporate banking and the financial advisory sector.



# WHAT YOU WILL LEARN

#### **SEMESTER 1**

- Green chrono diagnosis
- Advanced corporate finance
- Applied quantitative methods
- Financial reporting
- Green equity and green bonds
- Merger and acquisitions
- Research methods

### **SEMESTER 2**

- Economics for investment decision makers
- **●** LBO, private equity & valuation
- Advanced corporate finance
- Enterprise risk management
- Tax aspects of transactions and restructuration
- Green investment strategy & portfolio management
- Socially responsible investment and financial analysis
- CFA certification
- Research methods



- CFA certification training is included in the curriculum, level 1 and level 2.
- Learn techniques to assess company valuations, manage cash flow, engage in market risk analysis and raise capital in financial markets.
- Taught in Dijon with exclusive access to our Bloomberg sponsored trading room.
- Get engaged in buy-side or sell-side research roles, acquiring in-depth knowledge of corporate decision making in an international arena.
- Innovative teaching methods including bootcamps, field trips and participation in the CFA Challenge, one of the most renowned business games in the world with endless networking opportunities.





# MSc ARTIFICIAL INTELLIGENCE & DIGITAL TECHNOLOGY MANAGEMENT

## WHAT'S NEXT?

By following this programme, you will be able to take up positions such as:

- Business Founder
- Digital Manager
- Digital Marketer
- Chief Digital Officer
- Digital Business Development Manager
- Digital Innovation Manager
- Digital Product Manager
- Consultant in Digital Transformation
- Analytics Experts

Artificial intelligence is already extensively used in most businesses areas (including autonomous robots in warehouses, logistics and supply chains, business analytics and credit scoring), and it is highly prevalent in our private lives in the form of autonomous vehicles, resource matching, recommendation systems or facial recognition. This is a rapidly evolving field exhibiting exponential growth which will soon affect all areas of business and society.

This programme enhances your ability to acquire the critical skills needed today to navigate in our increasingly complex and dynamic digital world. This is among the first global programmes specialising in artificial intelligence and digital technology for business management.



# WHAT YOU WILL LEARN

#### **SEMESTER 1**

- Creativity and innovation management
- Business and customer analytics
- The digital world: sociological perspectives on the digital era
- Artificial intelligence and organisations
- Fundamentals of digital technologies:
   Vr, machine learning, augmented reality, IoT, etc.
- Advanced digital transformation
- Research methods

#### **SEMESTER 2**

- Social media engineering
- Big data and data mining techniques
- Platform and digital economics
- Ethics of technology
- Digital content challenge
- The digital project coding and field work
- Research methods



- Get ahead and master the technologies needed to become a successful AI manager in a rapidly evolving sector.
- Benefit from a unique combination of technical and managerial leadership skills, hard skills and soft skills.
- ✓ Live in Lyon: the second biggest digital ecosystem in France with 50,000+ jobs in the digital field.
- Go experience AI trends, meet up representatives from BigTechs/start-ups and interact with real-life robots for 3 to 4 days at the World AI Cannes Festival.
- Looking to develop your coding skills with a focus on UI/UX design? You can enroll for an optional course in "advanced coding for business" at the Wagon in Lyon (requires additional fee).



# MSc DATA SCIENCE & ORGANISATIONAL BEHAVIOUR

## WHAT'S NEXT?

MSc Data Science & Organisational Behaviour graduates will be able to take up positions that create a link between technical and strategic departments, such as:

- Data Analyst
- Analyst in consultancy firms
- Head of Marketing Services
- Management Consultant
- Economist in banks and financial institutions
- Self-entrepreneur

The Master of Science Data Science & Organisational Behaviour has a unique structure: the academic portion is related to our world-famous research lab LESSAC and the professional component is sponsored by our partner.

This high level programme trains you to be able to manage data in order to influence behaviour, and show how data can be useful at all levels of a company, offering a wide range of career options.



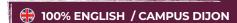
# WHAT YOU WILL LEARN

### **SEMESTER 1**

- Data Management: Programming Language for Data Science, SQL & data bases, Business-Oriented Data Governance, Data General Knowledge
  - Seminars Series & Partner Class 1
- Behavioural Sciences: Applied Information Analysis (intermediate), Behavioural Tools, Behavioral Decision Making and Communication

### **SEMESTER 2**

- Data Management: Machine Learning, Interactive Dashboards And Data Visualisation, Cloud Computing Fundamentals, Introduction to Text Mining and Web Scrapping Seminars Series & Partner Class 2
- Behavioural Sciences: Experimental tools, Economic Network Analysis, Applied Information Analysis 2
- Professional supervised thesis: Research Methodology (project lead in the Lab)







- The programme is based on the LESSAC (Laboratory for Experimentation in Social Sciences and Behavioral Analysis) created in 2008: the largest experimental economics platform in Europe and one of the top players in research.
- Students participate in scientific seminars and experimental economics conferences (ESA 2019 and ASFE 2021 for instance).
- Strong Partnership with PwC Luxembourg, who specifically designed the programme, with fieldtrips, business cases, internships and jobs offer before graduation.
- Immersion in the professional world at all times:
   25% of the classes are provided by experts during the whole year.
- The programme is an intersection between IT tools and behavioural strategy, allowing you to work in many areas of a business such as marketing, finance, HR, or management.





## MSc WINE MANAGEMENT

## WHAT'S NEXT?

By following this programme, you will be able to take up positions such as:

- Brand Manager
- Commercial Agent
- Administration & Finance Manager
- Communications Manager
- Public Relations Manager
- Wine & Spirits Shop Manager
- Wine & Spirits Education Specialist

The Master of Science in Wine Management is a postgraduate programme fully taught in English that provides an excellent and unique opportunity to recent Bachelor programme graduates with an interest in a wine management career but with no specific prior experience

This programme allows students to not only obtain a global vision in the wine industry, but also gain management and financial skills in spirits and beer industries, having an in-depth theoretical and practical knowledge of the international business environment, as well as advanced international management practice. The degree aims to produce corporate specialists, allowing graduates to apply with confidence for all managerial openings in wine, spirits and beer industries.

# WHAT YOU WILL LEARN

The teaching programme is organised to include these dimensions:

#### **SEMESTER 1**

- Wine & Spirits Fundamentals and Management modules: Grapes & wines of the world, Viticulture and oenology, tastings and field trips
- Wine & Spirits Management modules:
   Finance, Marketing, Sales and distribution in the Wine & Spirits Industry, Wine tourism, etc.
- Practical approach: Specialist lectures and meetings with industry representatives, project, field trips

#### **SEMESTER 2**

- Business Development modules: Innovation management, Global strategy in the wine & spirits, Corporate social responsibility.
- Wine Management modules: Legal Protection (Brand, Model, Design), introduction to the law of contracts, Logistics & Distribution
- Practical approach: Wine Business Game, Institutional tastings, conferences, wine Exhibition, field trips

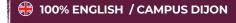
#### **SEMESTER 3**

- Professional thesis
- Internship (optional)



# PROGRAMME HIGHLIGHTS

- A programme located in Dijon, the capital of the world renowned wine growing region of Burgundy, which Climats are registered on the Unesco Heritage list since 2015.
- 3 Field trips included in Burgundy, Loire Valley and Languedoc to discover the vineyards\*
- Exposure to a diversity of experiences through 2 trade fair visits: ProWein Fair (Düsseldorf, Germany) and Wine Paris (France)





## Mastère **CIVS** (**COMMERCE INTERNATIONAL DES VINS & SPIRITUEUX**)



## ET APRÈS ?

Le programme forme des spécialistes dans le commerce et le marketing qui seront en mesure d'apppliquer des connaissances théoriques et pratiques approfondies dans un environnement national et international dédié à l'industrie des vins et spiritueux. Vous pourrez ainsi occuper des postes tels que :

- Chef de Produit/ Chef de Marque
- Responsable Export
- Business Developer
- Commercial France
- Brand Ambassadeur
- Responsable de Secteur on/off Trade
- Wine Shop Manager

Le programme Mastère CIVS a pour objectif de former les futurs professionnels de la filière aux métiers de la commercialisation et de la promotion des Vins et Spiritueux tant en France qu'à l'international.

Classé 5<sup>ème</sup> meilleur Master au monde dans la catégorie Food & Beverage Management and Marketing par Eduniversal, il s'appuie sur 80% d'intervenants professionnels en activité et une gestion très opérationnelle accompagnée de 5 voyages d'étude dans le vignoble.

Les matières enseignées sont toutes appliquées au secteur des Vins & Spiritueux afin d'en connaître les codes et s'intégrer au mieux professionnellement dans la filière.



# CONTENU **DU PROGRAMME**

#### **SEMESTRE 1**

- Stratégie filière: Wine & spirits economics, Acteurs et stratégie, etc.
- **●** Viticulture Œnologie
- Analyse sensorielle / Dégustation
- Préparation à l'examen WSET :
  - Spirits and Liqueurs of the world: niveau 2
  - Wines of the World : niveau 2 et/ou 3
- Gestion des TPE : Finance, Foncier, Transmission, etc.
- Wine tourism
- Gestion de projet
- Entrepreneuriat & BP

#### **SEMESTRE 2**

- Marketing Stratégique International
- Digital Marketing
- Distribution Marketing Opérationnel
- Stratégie Commerciale export
- Connaissance des vignobles



# LES + **DU PROGRAMME**

Un programme pionnier dans sa catégorie avec près de 35 ans d'existence, classé meilleur Mastère par Eduniversal depuis 10 ans, et un réseau de plus de 800 alumni tant en France qu'à l'international dans le secteur des vins & spiritueux.

- 80 % des intervenants dans le programme sont des professionnels en activité
- Formation au WSET Wines of the World niveau 2 et/ou
   3 et WSET Spirits & Liqueurs of the Wolrd niveau 2
- 5 semaines de field trips obligatoires au coeur des vignobles français les plus réputés (Alsace, Bordeaux, Bourgogne, Champagne, Cognac, Grand Sud, Vallée du Rhône) et en Italie (Toscane, Piémont) ou en Espagne (Rioja, Priorat, Penedes)
- Participation au salon Wine Paris et au business game de la Fédération Internationale des Vins et Spitiueux.



# MSc ARTS & CULTURAL MANAGEMENT

## WHAT'S NEXT?

By following this programme, you will be able to take up positions such as middle and management positions in the cultural and creative sector of international and national cultural and creative companies: theatre, press, films, music industry, touristic sites, galleries, etc.

The Master of Science Arts & Cultural Management trains future managers who have a passion and interest for the arts by providing them with the knowledge, experience and skills required to work in cultural and creative industries, both at a national and international level.

This programme will fully prepare you to work middle and management positions at every stage of the creation of cultural goods. For instance, print and digital publishing, medias, audiovisual and phonographic film production, crafts, design, but also video games and tourism. Shall you have a passion for arts and creation, your playground will be broad and exciting!

# WHAT YOU WILL LEARN

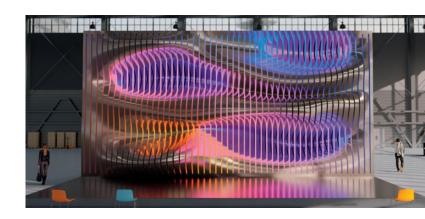
### **SEMESTER 1**

- Arts in context: History of the Art and Cultural Policy, Socio-economic context of Arts & Culture
- Arts and Cultural Management & Entrepreneurship: Marketing for the arts and cultural sector, Cultural Entrepreneurship, Intellectual Property and Copyright, etc.

### **SEMESTER 2**

- Arts and Cultural Management & Entrepreneurship / Advanced: Cultural Entrepreneurship, Fundraising for Arts and Cultural Organizations, Digitization & Creative industries, Cultural project engineering, etc.
- Cultural Entrepreneurship and Territorial Development: Destination Governance and Cultural Tourism.Strategies for increasing the attractiveness of cultural heritage, etc.





- One-week field trip to a European capital with specific study visits, conferences, events, meetings with professionals and local authorities (2021-2022: Barcelona; 2022-23: Athens)
- Learning by doing approach implemented in several course modules including visits to local artistic and cultural organisations (museums, galleries, cinema, music venues, music studios, street art venues, etc.).
- A partnership with La Coursive Boutaric, a regional cooperation pole for cultural and creative entrepreneurship that enables students to participate in workshops and incubators with professional experts from creative industry startups.
- Discussions of latest thinking and professional challenges in the creative industries led by experts from across the world - such as inclusion and diversity and the ecological transformation.



## Mastère **MECIC - PARIS** (MANAGEMENT DES ENTREPRISES CULTURELLES & DES INDUSTRIES CRÉATIVES)



## ET APRÈS ?

Avec plus de 600 diplômés issus des programmes de management culturel, en France et à l'international, nos diplômés peuvent occuper des postes dans les domaines suivants :

- Communication
- Relation Presse
- Marketing
- Développement des Publics
- Production
- Création d'Entreprise
- Mécénat
- Financement

# CONTENU **DU PROGRAMME**

#### **SEMESTRE 1**

- Technologies, processus de production et de diffusion
- Problématiques européennes et internationales
- Marketing & communication

#### **SEMESTRE 2**

- Gestion budgétaire et financière des entreprises
- Ecoresponsabilité
- Contrats de la culture et des industries créatives
- Management des organisations et des projets culturels
- Partenariats privés, mécénat et recherche de fonds
- Entrepreneuriat

## Modules de spécialisation au semestre 1 et 2, par exemple :

- Structures, stratégies et métiers sectoriels
- Ingénierie de projets culturels
- Parcours, réseaux et environnements professionnels dans la culture et les industries créatives

100% FRANÇAIS / CAMPUS PARIS

Le programme Mastère MECIC-Paris forme depuis plus de 30 ans des professionnels au service des créateurs et de leurs oeuvres pour les soutenir dans les phases de financement, de production, de diffusion et de médiation.

Programme de Management Culturel classé n°1 en France et n°8 dans le monde (Eduniversal 2024), il se distingue par un ancrage fort dans le monde professionnel avec 80% des modules réalisés par des intervenants professionnels et une mixité culturelle dans les profils sélectionnés permettant d'enrichir les échanges et dynamiser la formation.



# LES + **DU PROGRAMME**

Une promotion de 30 à 35 étudiants aux profils volontairement hétérogènes qui viennent dynamiser et enrichir les échanges

- Un module d'accompagnement professionnel
- Un parcours spécifique pour les étudiants entrepreneurs
- Un large réseau de partenaires professionnels qui interviennent selon différents degrés d'implication : participation à une présentation-métier, soumission d'études de faisabilité de projet, intervention en cours magistral, accueil hors les murs pour des visites techniques, accueil de stagiaires, etc.
- Un séminaire européen de management culturel de 4 jours dans une ville européenne (Berlin, Rome, Bruxelles, Madrid, Lisbonne, Barcelone...)



# MSc LUXURY MANAGEMENT & INNOVATION

## WHAT'S NEXT?

By following this programme, you will be able to occupy positions such as:

- Product/Brand Manager
- Market Researcher
- Data Analyst
- Marketing Manager
- Sales Manager
- Account Manager
- Communications Manager

This unique postgraduate program enables students to become confident managers in the global luxury industry. The holistic approach is undertaken in order to apply best practices of luxury management and innovation underpinned by an active learning pedagogy.

Students are empowered to develop skills with the objective of designing and implementing effective competitive strategies in the luxury marketplace. They will gain real-world experience and knowledge from academic professors and industry experts through several pedagogical scenarios: group projects, case studies, consultancy missions, and business competitions.

## WHAT YOU WILL LEARN

#### **SEMINAR**

- Retail safari field trip
- Foundations of luxury management

### **SEMESTER 1**

- Disruptive strategic management:Operational tools and methods to design
- Consumer behavior and psychology of luxury
- Digital project consulting
- Global marketing strategy
- International luxury marketing: Principles of luxury brand management, Designing and implementing international luxury marketing strategie
- Online & remote negotiation
- Research methods

#### **SEMESTER 2**

- Advanced luxury track: Fashion forecasting, Sustainable development, Emerging Markets, Gastronomy and Hospitality
- Detecting and implementing business opportunities
- Reinventing luxury: Disruptions to Luxury Fundamentals, Role of Digitalization,...
- Luxury entrepreneurship
- International business project
- Business cases
- Closing field trips
- Research methods



- Dijon being at the heart of a luxury nest in the Bourgogne-Franche-Comté region, you are to study close to major luxury hubs (Paris, Switzerland, Milano).
- Join a retail safari in France and benefit from a field trip to Switzerland to visit top luxury centres in automotive, fashion, jewelry, perfumery, or watchmakers.
- Get a 360° approach of the luxury industry to understand cultural differences, consumer behaviour and the role of innovation.
- Enhance your in-depth knowledge of the luxury industry through our strong partnership with Curtin University and the University of Monaco's Mark Challenge.
- Solve real case studies from partner companies with academic, pragmatic and disruptive approaches.



# SPÉCIALISATIONS EN ALTERNANCE

À PARTIR DU MASTER 1
POUR UNE ALTERNANCE DE 24 MOIS

OU EN MASTER 2
POUR UNE ALTERNANCE DE 12 MOIS



# Spécialisation AUDIT EXPERTISE CONSEIL

## ET APRÈS ?

- Auditeur interne ou externe
- Collaborateur en Cabinet d'Expertise/Conseil
- Responsable Financier en Entreprise
- Contrôleur de Gestion
- Responsable Consolidation

Créée en 2007, la filière Audit Expertise Conseil est aujourd'hui une référence pour les étudiants souhaitant s'orienter vers des carrières financières et plus particulièrement en audit, en conseil et en expertisecomptable.

Elle forme les étudiants aux fondamentaux pour leur permettre d'accéder rapidement à des fonctions managériales mais aussi à préparer le Diplôme d'Expertise Comptable par la suite s'ils le désirent puisqu'elle leur permet de préparer la validation de 5 UE du DSCG (Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion) à la fin de leurs études.

# CONTENU **DU PROGRAMME**

#### Parcours spécifique :

l'alternance commence au 2<sup>ème</sup> semestre du Master 1 et dure 18 mois.

### **MASTER 1**

- Audit AEC
- Comptabilité des sociétés
- Droit fiscal
- ✔ Politique financière #1
- ✔ Politique financière #2
- Stratégie et contrôle de gestion

### MASTER 2

- Comptabilité des groupes
- Progiciel de gestion intégré & gestion de la performance informatique
- Droit des Sociétés: principaux types de sociétés, constitution, fonctionnement, dissolution, choix de la forme sociale, etc
- Ingénierie financière: choix d'un montage financier, opérations de rachats et fusions, fiscalité et aspects juridiques des opérations, etc

🕕 100% FRANÇAIS / CAMPUS DIJON

- Organisation et Gestion des Compétences
- Fiscalité





- Appréhender les processus d'une entreprise et s'adapter à ses spécificités
- Connaître et mettre en application les règles comptables, PCG, IFRS et règles françaises de consolidation
- Maîtriser les règles juridiques relatives à la vie des sociétés
- Maîtriser l'environnement fiscal et les règles d'imposition des sociétés
- Maîtriser les méthodes d'analyse et de pilotage de performance des entreprises
- Avoir un esprit et une analyse critiques, logiques et rigoureux
- Hiérarchiser ses priorités
- Développer son sens de la communication et de l'écoute
- Respecter la déontologie
- Gérer son stress, résister aux pressions



# Spécialisation BANQUE ET INGÉNIERIE FINANCIÈRE

## ET APRÈS ?

- Conseiller Clientèle Professionnelle
- Conseiller Entreprises
- Gestionnaire de Patrimoine
- Responsable d'Agence
- Analyste Crédit

L'objectif de cette spécialisation est de préparer les étudiants à l'ensemble des métiers de la banque en leur donnant le socle de connaissances techniques nécessaires. Elle permet notamment d'approfondir ses connaissances techniques et de développer sa capacité d'analyse de la situation d'un client, qu'il soit privé ou professionnel.

# CONTENU **DU PROGRAMME**

#### **MASTER 1**

- Audit: découverte du métier d'auditeur financier au travers d'exemples, de cas pratiques, d'exercices, d'entretiens en cabinet, ainsi que d'échanges d'expériences avec l'intervenant qui est auditeur
- Banque et enjeux environnementaux : découverte des outils proposés aux entreprises en termes de financement (long terme, moyen terme et court terme), et de placements mais aussi pour la gestion des opérations internationales

#### **MASTER 2**

- Analyse financière des groupes : consolidation, référentiels internationaux, etc
- Contrôle interne et gestion des risques
- Relation bancaire et dossier de financement: crédits aux particuliers, aux professionnels et aux entreprises, élaboration d'un business plan, etc
- Management de la banque : réglementation, gestion des risques, digitalisation de la banque, etc
- Certification AMF: accompagnement des étudiants pour passer la certification, obligatoire pour travailler en réseau bancaire
- Gestion de patrimoine: marchés financiers, placements et assurance vie, droit et fiscalité appliquée, approche psychologique des clients patrimoniaux
- Portofolio Management



- Savoir détecter les besoins et les attentes du client
- Être capable d'apprécier une situation et savoir adapter son discours au client
- Avoir des connaissances techniques, juridiques et fiscales concernant les produits bancaires
- Montrer des capacités d'analyse : analyse financière, analyse de la viabilité de l'entreprise ou la situation financière d'un client particulier ou professionnel
- Avoir le sens du risque, connaître les risques du secteur bancaire et en avoir une bonne maîtrise
- Avoir des compétences commerciales, être rigoureux
- Maîtriser les règles et les procédures propres au secteur bancaire
- Savoir travailler en autonomie







# Spécialisation **FINANCE D'ENTREPRISE ET CONTRÔLE**



## ET APRÈS ?

## Métiers de direction financière d'entreprise :

- Contrôle de Gestion
- Contrôle Interne
- Gestion de Trésorerie
- Communication Financière
- Politique de Financement
- Gestion des Risques
- Gestion Financière Internationale
- Consulting Financier et Audit Interne

#### Métiers de consulting financier :

Audit Externe

#### Métiers de la banque :

- Conseiller Clientèle
- Conseiller Entreprises
- Gestionnaire de Patrimoine
- Responsable d'Agence
- Analyste Crédit

La spécialisation Finance d'entreprise propose aux étudiants un approfondissement et un élargissement de leurs connaissances en finance d'entreprise, au delà du tronc commun.

La maîtrise des fondamentaux de comptabilité et finance est exigée pour intégrer la spécialisation.



# CONTENU **DU PROGRAMME**

#### **MASTER 1**

- Audit : découverte du métier d'auditeur financier
- Banque et enjeux environnementaux: découverte des outils proposés aux entreprises en termes de financement et de placements mais aussi pour la gestion des opérations internationales

#### **MASTER 2**

- Contrôle interne et gestion des risques
- Relation bancaire et Dossier de financement
- Contrôle de Gestion
- Certification Power BI: préparation à la certification permettant de maîtriser les compétences en analyse et visualisation de données pour la prise de décision
- Stratégie Financière



- Connaître et savoir contrôler et analyser l'information financière d'une entreprise pour être capable de formuler un diagnostic financier
- Connaître et savoir mettre en oeuvre des outils de mesure de la performance économique de l'entreprise (comptabilité analytique, analyse de coûts, budgets, forecasts, tableaux de bord)
- Être capable de mener à bien une étude de faisabilité de projet de nature financière et d'avoir une vision stratégique
- Savoir identifier les risques financiers et non financiers et mettre en oeuvre des mesures de prévoyance et de pilotage des risques
- Avoir des capacités d'analyse, de synthèse et de prise de recul sur les problématiques financières
- Faire preuve de pédagogie et de diplomatie dans la présentation de données financières auprès d'interlocuteurs
- Être capable d'utiliser les systèmes informatiques financiers (ERP)
- Faire preuve d'intégrité (confidentialité, éthique) et d'impartialité, être garant des choix que cela implique du point de vue stratégique



# Spécialisation MARKETING & COMMUNICATION

## ET APRÈS ?

- Analyste Marketing
- Category Manager
- Chef de Produits
- Responsable Communication
- Responsable Marketing Digital
- Chef de Projet CRM
- Responsable Médias et Réseaux Sociaux
- Responsable Partenariats et Management de Trafic Web
- Social Media Strategist
- Responsable E-réputation

La spécialisation Marketing & Communication offre aux étudiants un approfondissement et un élargissement des connaissances en marketing stratégique, en étude de marché, en gestion de l'offre B to B et B to C, ainsi qu'en gestion de la communication multicanal.



# CONTENU **DU PROGRAMME**

### **MASTER 1**

- Communication strategy
- Global marketing : étude des pratiques de marketing à l'échelle mondiale, incluant la planification stratégique, la recherche de marché et la gestion des marques

### **MASTER 2**

- Marketing Stratégique: segmentation, ciblage, positionnement, offre, distribution, communication médiaplanning, relations presse, relations publiques, etc.
- Communication globale, communication interne et externe, etc.
- Positionnement et plateforme de marque, brand content, réputation de la marque
- Études de marché, stratégie produit, lancement et animation opérationnelle, gestion budgétaire
- Tendances du marché et des comportements consommateurs, développement et gestion de la stratégie de la catégorie de produits, etc.
- Études de marché quantitatives et qualitatives, analyse des données, etc.
- Communication Multicanal

- Connaître et surveiller son marché, ses concurrents, ses produits et ses clients
- Être capable de développer un positionnement différenciant sur le marché
- Savoir faire preuve d'initiative, d'innovation et de créativité
- Connaître et savoir utiliser les panels de distributeurs et de consommateurs
- Connaître et comprendre les outils et techniques de l'information dans le cadre de la communication multicanal
- Concevoir, mettre en œuvre et animer la politique marketing en cohérence avec la stratégie générale de l'entreprise
- Gérer la vie d'un produit sur un marché B to C
- Gérer la marque d'une organisation, de sa création au développement de la stratégie de contenu
- Définir une stratégie de communication multicanal pour promouvoir l'image de l'entreprise auprès de son environnement





# Spécialisation COMMUNICATION ÉVÈNEMENTIELLE

## ET APRÈS ?

- Chargé de Projet Évènementiel
- Créateur d'Évènements
- Responsable Sponsoring et Mécénat
- Manager de Lieux d'Accueil Évènementiels
- Chargé de Relations Publiques
- Chargé de Coordination Évènementielle
- Régisseur de Site
- Attaché Commercial de Site
- Chargé de Planning

# CONTENU **DU PROGRAMME**

#### **MASTER 1**

- Communication strategy: stratégies de communication efficaces pour atteindre les objectifs commerciaux, en mettant l'accent sur la segmentation du marché et la création de messages percutants
- Global marketing: étude des pratiques de marketing à l'échelle mondiale, incluant la planification stratégique, la recherche de marché et la gestion des marques

#### **MASTER 2**

- La communication par l'événement : fondamentaux de la communication par l'événement, concept de communication, visibilité de l'événement (média ou RP)
- Gestion juridique des échanges professionnels et management des hommes: les métiers de l'événementiel, contrats, management des Hommes adapté aux conditions du secteur
- Le projet événementiel : développement commercial dans le secteur de l'événementiel, outils de pilotage, logistique et sécurité
- Chaîne graphique et communication digitale: fondamentaux de la chaîne graphique print et web, gestion de projets digitaux, formation aux logiciels Adobe

Cette spécialisation offre aux étudiants le panel des compétences nécéssaires à la conduite d'un projet événementiel et les forme sur les savoir-faire référents de chacune des disciplines impliquées.

Par leur maîtrise des spécificités du secteur, ils seront à même de piloter un projet tout en optimisant leur centre de profit.



- Maîtriser les fondamentaux de la communication par l'événement afin d'être en mesure de créer un positionnement différenciant et impactant
- Connaître et comprendre le spectre des métiers impliqués dans le projet événementiel afin de les encadrer et de les coordonner
- Piloter un projet, être capable d'optimiser un centre de profit
- Avoir une culture graphique et la maîtrise des logiciels de création





## STRATÉGIE COMMERCIALE & BUSINESS DEVELOPMENT

# Spécialisation STRATÉGIE COMMERCIALE & RETAIL



- Ingénieur Commercial
- Business Developper
- Chef de Zone
- Cadre Export
- Responsable Comptes Clés
- Négociateur

CONTENU **DU PROGRAMME** 

#### **MASTER 1**

- Stratégie Commerciale: analyse des stratégies commerciales efficaces, avec un accent sur le commerce électronique et la gestion des points de vente dans un environnement concurrentiel
- E-commerce & retail management : étude approfondie de la gestion du E-commerce et de la distribution retail, incluant la gestion des stocks, la logistique, et les stratégies de marketing en ligne

#### **MASTER 2**

- Plan d'action commercial, management de la force de vente en mass market, etc.
- Analyse des tendances du marché et des comportements consommateurs dans une catégorie de produits, développement et gestion de la stratégie de la catégorie de produits, etc.
- Règles de fonctionnement des marchés à l'international, marchés cibles, plan de développement, etc.
- Accompagnement commercial des projets, management de la force de vente en BtoB, etc.
- Négociation B2B
- Remote and online negotiation: techniques de communication d'influence adaptées à la négociation commerciale, démarche de prospection

La spécialisation Stratégie Commerciale & Retail offre aux étudiants un approfondissement et un élargissement de leurs connaissances en marketing, stratégie commerciale, gestion de la force de vente et négociation.

A terme, ils seront capables de maîtriser le marché et les clients pour développer un positionnement différenciant, rechercher des relations gagnant/gagnant et ainsi réussir leurs ventes que ce soit en France ou à l'export.



- Manager une force de vente dans un environnement B to C
- Gérer la relation commerciale en veillant au respect du cahier des charges défini par le client
- Se positionner en interlocuteur privilégié du client dans l'entreprise et assurer le suivi des projets
- Développer sa capacité personnelle de communication pour maîtriser les modes de fonctionnement de ses interlocuteurs
- Mettre en place une démarche structurée de négociation prenant en compte toutes les implications stratégiques et dépasser les seules techniques de vente







# Spécialisation MANAGEMENT DES VINS ET SPIRITUEUX

## ET APRÈS ?

- Chef de Marque
- Responsable Commercial import-export
- Agent Commercial
- Responsable Administratif & Financier
- Chargé de Relations Presse Spécialisé
- Responsable de Boutique Vins & Spiritueux

La spécialisation Management des Vins et Spiritueux permet aux étudiants d'acquérir une vision globale de l'industrie des vins et spiritueux. Ils vont ainsi développer des compétences en gestion et en finance spécifques aux industries des vins, des spiritueux et de la bière, tout en ayant de bonnes connaissances théoriques et pratiques de l'environnement des affaires internationales.

Elle vise à former des spécialistes d'entreprise, permettant aux diplômés d'occuper des postes de direction dans les industries du vin, des spiritueux et de la bière.

# CONTENU **DU PROGRAMME**

#### **MASTER 1**

- Vins du Monde : industrie vinicole mondiale, étude des cépages des régions viticoles, des techniques de vinification et des tendances du marché
- Knowledge of the wine industry: production, distribution, marketing et consommation de vin à l'échelle mondiale

### **MASTER 2**

- Wine & Spirits Strategic Marketing
- Digital Marketing for the Wine & Spirits Industry: gestion des médias sociaux, marketing d'influence, commerce électronique, etc.
- Spirits of the world
- **●** Finance des entreprises viti-vinicoles
- Stratégie de filière vin et spiritueux
- Viticulture et Œnologie : culture de la vigne et vinification, techniques de plantation, de récolte, de vinification et de vieillissement
- Stratégie export dans l'industrie des vins
- Développent durable et éthique dans l'industrie de vin et spiritueux
- Wine & Spirits Tourism





- Connaître et comprendre la diversité culturelle des marchés des vins et spiritueux
- Connaître, savoir évaluer et être capable d'expliquer les caractéristiques des produits vins et spiritueux (qualités intrinsèques, techniques de production, lieu de production, prix, image)
- Savoir définir et développer une stratégie de mise en marché spécifique aux vins et spiritueux concernés et en évaluer l'efficacité
- Être force de proposition pour développer des stratégies adaptées au contexte de l'entreprise (familiale, groupe, individuelle) et à l'évolution de l'environnement
- Comprendre les enjeux éthiques, réglementaires et environnementaux de la vente des vins et spiritueux pour adopter un comportement socialement responsable dans la production, la commercialisation et la promotion des produits
- Connaître les acteurs de la filière vins et spiritueux et être capable d'analyser leurs comportements et leurs évolutions potentielles

MANAGEMENT & ENTREPRENEURIAT

# Spécialisation ENTREPRENEURIAT & MANAGEMENT DES PME

## ET APRÈS ?

- Futur Cadre de PME/Start-up
- Futur Cadre de Business Unit de Grands Groupes
- Entrepreneur (Créateur ou Repreneur d'Entreprise)

# CONTENU **DU PROGRAMME**

#### **MASTER 1**

- Management des PME: principes de gestion spécifiques aux petites et moyennes entreprises (planification stratégique, gestion opérationnelle, développement commercial)
- Management des Organisations:

   analyse des théories et pratiques
   de gestion organisationnelle pour
   optimiser l'efficacité, la performance et l'adaptabilité des entreprises

#### **MASTER 2**

- Leadership de l'entrepreneur:
   exploration des compétences de
   leadership et stratégies de gestion
   nécessaires pour réussir en tant
   qu'entrepreneur (vision, motivation, prise
   de décisions)
- Business Model et Innovation
- Processus entrepreneurial: étude des différentes étapes du processus entrepreneurial, de la génération d'idées à la mise en œuvre, en passant par le développement du marché et la croissance de l'entreprise
- Choix et décisions stratégiques en TPE/PME: prise de décision stratégique, gestion des risques, optimisation des ressources, etc.
- Développement de projet entrepreneurial

La spécialisation a pour objectif de permettre aux étudiants de se former aux fondamentaux de la culture entrepreneuriale et des spécificités de la gestion d'une TPE/ PME.



- Savoir faire un business plan puis un plan de développement de son activité
- Savoir vendre son projet aux investisseurs et son activité aux clients
- Maîtriser l'outil financier et la gestion des budgets
- Connaître les enjeux stratégiques du management des ressources
- Être capable de fédérer autour de son projet d'entreprise ses collaborateurs et les partenaires
- Savoir structurer son activité
- Être capable de s'adapter à des situations difficiles et d'en tirer l'expérience nécessaire
- Être capable d'identifier son périmètre de compétences par rapport aux besoins de son projet
- Maîtriser les outils et méthodes opérationnelles pour concevoir, mettre en oeuvre et évaluer une stratégie





# Spécialisation MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

## ET APRÈS ?

À l'issue de la formation, nos diplômés peuvent exercer un large panel de métiers et de fonctions tels que :

- Responsable des Ressources Humaines
- Responsable de la Communication Interne
- Responsable Formation
- Responsable Gestion des Carrières
- Conseil en Recrutement
- Conseil en Organisation

Cette spécialisation prépare les élèves aux métiers des Ressources Humaines sous tous leurs aspects : gestion du personnel, social, recrutement, formation, communication interne...



# CONTENU **DU PROGRAMME**

#### **MASTER 1**

- Management des PME : principes de gestion spécifiques aux petites et moyennes entreprises
- Management des Organisations: analyse des théories et des pratiques de gestion organisationnelle pour optimiser l'efficacité, la performance et l'adaptabilité des entreprises

#### **MASTER 2**

- Droit du Travail
- Santé mentale et management des risques psychosociaux
- Relations sociales et Diversité Inclusion
- Développement des compétences
- Recrutement et Fidélisation : construction d'une marque employeur attrayante
- Leadership RH et conduite du changement
- Management de projets RH et de l'innovation sociale: techniques de gestion de projets spécifiques aux ressources humaines et méthodes d'innovation sociale pour répondre aux besoins évolutifs des organisations et de leur personnel

### COMPÉTENCES VISÉES

- Être le référent en matière de règlementation sociale
- Accompagner un changement organisationnel
- Réguler les relations sociales
- Conduire un plan de communication interne
- Gérer le processus de recrutement et de formation
- Mettre en place/utiliser/améliorer la GEPP (Gestion des Emplois et des Parcours Professionnels)
- Connaître et comprendre les outils de l'audit social
- Connaître et comprendre la politique de rémunération d'une entreprise
- Être capable de gérer les risques psycho- sociaux (RPS)



100% FRANÇAIS / CAMPUS DIJON



### MANAGEMENT & ENTREPRENEURIAT

# Spécialisation INTERNATIONAL BUSINESS MANAGEMENT

## WHAT'S NEXT?

- Management Analyst
- Business Consultant
- Trade and Custom Manager
- Import/Export Compliance Specialist
- Business Consultant
- Trade Analyst
- Supply Chain Manager

# CONTENU **DU PROGRAMME**

#### **SEMESTER 1**

- Fundamentals of International Business Management: key principles of international business management (global expansion strategies, risk management and cultural challenges)
- International Affairs and Cross-Cultural Relations: exploring international and intercultural relations (commercial diplomacy, managing cultural differences, etc.)

#### **SEMESTER 2**

- Global Supply Chain Management: supply chain management at a global scale (product, information and capital flow coordination)
- International Human Resources: analysis of human resources management, practices in an international context (recruitment, training, staff development)
- International Finance: principles of international finance, global financial markets, exchange rate risks, financing strategies
- International Business Law: laws and regulations governing international business activities (international contracts, intellectual property, commercial disputes)
- Global Project Management

This specialisation aims to train future internationallyoriented operational managers who will support business organisations into global market expansion. It provides students with comprehensive expertise in International Business Management, equipping them with essential skills to navigate globalized environments.



# DISTINCTIVE **FEATURES**

- To provide students with a basic understanding of the broad field of international business, presenting views from both the home and host country perspectives
- To understand the role of international business and politics and their impact on global current events
- To apply critical thinking and analytical skills to deduce recommendations for an international business problematic in a presentation in front of judges or company sponsors in a business competition
- To equip students with the knowledge, skills, and mindset required to navigate the complexities of the global business landscape and succeed in international business endeavors
- To provide students with the necessary skills to manage an international project

# 100% ENGLISH / CAMPUS LYON



# Spécialisation MANAGEMENT DE LA RSE & DÉVELOPPEMENT DURABLE





- Manager des Transitions Durables

Cette spécialisation offre aux étudiants une expertise complète dans le domaine de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) et du développement durable, afin qu'ils puissent diriger efficacement la transition vers des pratiques commerciales plus durables.

### CONTENU **DU PROGRAMME**

#### **MASTER 1**

- Introduction à la Responsabilité Sociétale des Entreprises
- Economie Sociale et Solidaire : étude des modèles économiques axés sur la solidarité et la durabilité



- Management des transitions durables : stratégies et outils pour gérer efficacement les transitions vers des pratiques commerciales plus durables
- Evaluation d'impacts et pilotage la performance ESG: méthodes d'évaluation des impacts environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) des entreprises, stratégies pour améliorer leur performance dans ces domaines
- Leadership responsable et facilitation du changement
- Gouvernance et management des parties
- Decarbonization, circular economy and business model transformation
- Normes, labels et audits socio-environnementaux
- ESG reporting and CSR communication : techniques de communication pour rendre compte de la performance ESG des entreprises et promouvoir leurs initiatives en matière de RSE auprès des parties prenantes internes et externe





- Analyser les stratégies locales d'atténuation/ adaptation au changement climatique et de préservation/restauration de la biodiversité
- Évaluer les impacts sociaux et environnementaux
- Identifier les leviers pour aller vers plus de circularité et diminuer les impacts
- Créer les conditions d'un dialogue avec les parties prenantes
- Communiquer sur la démarche et les impacts d'une stratégie RSE





### MANAGEMENT & ENTREPRENEURIAT

# Spécialisation STRATEGY CONSULTING & BUSINESS TRANSFORMATION NEW

## ET APRÈS ?

- Consultant en Transformation et Management des Organisations
- Analyste Stratégique
- Directeur du Développement
- Gestionnaire de Projets

# CONTENU **DU PROGRAMME**

#### **MASTER 1**

- Management des Organisations: structures, processus et pratiques de gestion pour maximiser l'efficacité et la performance organisationnelle
- Corporate Strategy Diagnosis and Consulting: analyse stratégique des entreprises et consultation pour élaborer des stratégies de croissance et d'optimisation des performances

#### **MASTER 2**

- Become a consultant in a complex context: skills and strategies to thrive as a consultant in challenging business environments (problem-solving, stakeholder management, effective communication)
- Business Transition to sustainability: techniques and frameworks to guide businesses through the transition to sustainable practices (environmental impact assessment, stakeholder engagement, sustainable business model development)
- Consulting methodologies
- Business models & Digital transformation: technology adoption, process optimization, and organizational change management in digital transformation
- Personal changes to change management
- New organizational forms and structures
- Consulting mission in practice

FRANÇAIS - ANGLAIS
CAMPUS LYON

Cette spécialisation vise à donner aux étudiants un ensemble de compétences pointues dans le domaine du conseil en stratégie et de la transformation des entreprises. Elle les prépare ainsi à s'épanouir dans des environnements commerciaux dynamiques et complexes.



- Analyse stratégique pour appréhender les défis complexes des entreprises et identifier les opportunités stratégiques
- Gestion du changement pour faciliter les transitions personnelles et organisationnelles vers de nouveaux modèles durables
- Maîtrise des méthodologies de conseil pour guider les entreprises dans leurs initiatives de transformation
- Expertise en transformation numérique pour intégrer les nouvelles technologies et promouvoir l'innovation



# Spécialisation DATA MANAGEMENT & BUSINESS ANALYTICS

## ET APRÈS ?

- Data Analyst
- Project Manager
- Business Intelligence Specialist
- **●** ERP Consultant

The Data Management & Business Analytics specialisation equips students with advanced skills in stakeholder management and data-driven decision making, enabling them to understand and address the needs of internal clients and stakeholders, while also effectively planning, executing, and monitoring complex projects with a focus on strategic aspects.

# CONTENU **DU PROGRAMME**

#### **MASTER 1**

- Stakeholder Management: skills to manage stakeholders effectively and foster mutually beneficial relationships in an international context
- Data Driven Decision Making: advanced data analysis skills to make strategic decisions based on accurate and relevant data

#### **MASTER 2**

- Pilotage de projet complexe
- Master data management and wharehousing: strategies and best practices for managing and storing master data efficiently, ensuring data quality, consistency, and accessibility across the organization
- Data accuracy: importance of data accuracy and integrity in decision-making processes (techniques for data validation, cleansing, and quality assurance)
- Modélisation des données et toolkit
- Deep learning: advanced machine learning techniques including deep learning algorithms and neural networks, to extract meaningful patterns and insights from large and complex datasets
- Business analyses: market research, competitive analysis, and financial modeling to support strategic decisionmaking and business growth
- Dashboard creation, data visualization and reporting



- Être capable de définir les besoins des clients internes/parties prenantes et de s'appuyer sur la compréhension des modules d'un ERP
- Savoir planifier, exécuter et surveiller des projets complexes tout en mettant l'accent sur les aspects stratégiques
- Organiser, stocker et gérer efficacement les données (collecte, qualité, sécurité, normalisation et utilisation responsable/data privacy)
- Elaborer des stratégies efficaces pour garantir la précision, la cohérence et l'intégrité des données dans l'ensemble de l'écosystème de l'entreprise
- Être capable d'utiliser de manière avancée les différents outils de modélisation pour l'analyse approfondie des données et la création de modèles complexes





# NOS DIPLÔMÉS

ET SI DEMAIN C'ÉTAIT VOUS ?



JPMORGAN CHASE & CO.

Ludovic - BSB'10 **Executive director** 



Maryam - BSB'13

Financial Analyst - Global

Transaction Banking



Bastiann - BSB'16

Derivatives operations
& middle office



Chloé - BSB'16 **Directrice d'agence** 



Thomas - BSB'17 **Sustainable Investing** 



Jean-Guillaume - BSB'18
Private Equity Fund
Controller



Anass - BSB'18
Investment and Fund
Management Analyst



Alexis - BSB'18

Privatkundenberater
Individual France



Chloé - BSB'20 **Analyste Financière** 





Emilie - BSB'07

Responsable campagnes

Marketing



Vincent - BSB'09 Global Head Of Culture Marketing



Nicolas - BSB'09

Directeur du développement
Direction Global &
Strategic Partnerships



Emilie - BSB'12 **Sourcing Manager** 



Benjamin - BSB'12 Senior Account Manager



Marie - BSB'17 **Project Manager** 



Jafaar - BSB'17 Client Solutions Manager -Luxury, Fashion



Reed Expositions

Valentine - BSB'17 Responsable Marketing Conférences & Partenariats

# MANAGEMENT & ENTREPRENEURIAT



Cécile - BSB'09 Senior HR Manager UK Studios



Aurélie - BSB'10 **Sustainability Lead**  **AIRBUS** 

Stéphanie - BSB'10 Senior HR Business Partner for Corporate Functions



François - BSB'10 Head of Direct to Consumer EMEA



Guillaume - BSB' 11
Account Executive,
Mid-Market Sales

**JobyPepper** 

Yann - BSB'15 CEO & Co-founder





Camille - BSB'17 EU Onboarding Coordinator



Noémie - BSB'17 Co-founder & Chief Marketing Officer



Albéric - BSB' 18

Auditeur - Consultant

RSE





Florian - BSB'10 Responsable Marketing



Maxime - BSB'13 Revenue Growth & Commercial Planning Manager



Xiwei - BSB'14 Supply Chain Supervisor



Marjorie - BSB'15 International Brand Education Manager / Brand Ambassador



Emilien - BSB'2016 **Director Americas** 



Uhaina - BSB'2018 Head of Trade Marketing France



Lydwine - BSB'23

Chef de produit junior

Mouton Cadet



Denis - BSB'2023 **Europe & Middle East Export Manager** 





Julien - BSB' 03 Senior Product Manager



Cédric - BSB' 10 Chef de projets CRM International Senior



Valérie - BSB' 12

Tools Program Manager User & Partner Support
Operations



Guillaume - BSB' 14
Senior Customer Solutions
Architect



Fabien - BSB' 15 Responsable CRM International



Sophie - BSB' 17 **Data Manager** 



Steven - BSB'20 **Data Engineer** 



Camille - BSB' 21
Consulting in Artificial
Intelligence & Data



Claire - BSB' 22 Business Analyst II



Global IT Client & Data PMO







Delphine - BSB'10 **Directrice des célébrations** 

Centre Pompidou

Elise - BSB'13

Responsable de la

communication interne

CHRISTIE'S

Marion - BSB'17 **Marketing advisor** 



Amélie - BSB'19 Responsable Communication et Diffusion



Emilio - BSB'19

Asistente de

cooperación cultural

**PERROTIN** 

Quentin - BSB'21
Assistant
communication





Emeline - BSB'06

Client Engagement & Client
Knowledge Manager



Pierre - BSB'12 Global Head of Digital Media



Sophie - BSB'17 **Data Manager** 



Alice - BSB'18 Chef de Projets spéciaux-Achats événementiels & Chef de projet Seconde Main



Jeanne - BSB' 21 **Digital Project Manager**  **PRADA** 

Simon - BSB' 22
Chef de projet
communication et Influence

VALENTINO

Ugo - BSB' 22 **Retail Trainer Europe** 



Alexia - BSB'23 Global Trade Marketing Manager - Chloé & Miu Miu

En rejoignant BSB, vous entrez dans une communauté de plus de 18 000 diplômés à travers le monde. Partage d'expériences ou d'idées, création de partenariats, accélérateur de recrutement, d'employabilité...

Le réseau BSB Alumni vous accompagne durant vos études et tout au long de votre carrière.



### **CONTACTEZ-NOUS**

Tél. +33 (0) 744 092 157 infocandidats@bsb-education.com





### **CAMPUS DIJON**



### **CAMPUS LYON**



### **SUIVEZ BSB**































