

- Un besoin croissant d'expertise dans la valorisation marketing des (big) data.
- Une intégration de nouveaux usages dans le modèle économique et l'offre de services aux clients.
- Un besoin de compétences techniques importantes chez les commerciaux pour comprendre le besoin client.
- Une innovation de service.
 - Exemple : la plateforme iTibe de Vallourec
- Des compétences internationales recherchées :
 - Exemple dans le secteur naval : droit commercial international.
- Une fonction achat qui doit accompagner la complexification :
 - Exemple pour le secteur naval : passant d'une logique de pièces à une logique de systèmes et sous-systèmes, lors de la complexification de l'équipement des navires.
- Un développement de la Fabrication Additive Métallique (FAM) qui nécessite :
 - des compétences en achat de poudres.
 - des capacités pour vendre des produits conçus en FAM (connaissance des fonctionnalités et limites).

ACHETER - COMMERCIALISER

