

**icn**  
**CREATIVE**  
**business**  
**school**

# Specialization

Distribution, E-commerce et management des  
grands comptes

**Michel MAKIELA**  
**ICN Business School**

[Michel.makiela@icn-artem.com](mailto:Michel.makiela@icn-artem.com)



# Objectifs route DEC

Former des cadres de haut-niveau pour fonctions :

- Marketing
- Commerciale (Management Réseaux Distribution & Grands comptes)
- Achats & management relations fournisseurs
- Partenariats & Business Development

Management stratégique des canaux de distribution :

- Produits
- Services
- Systèmes
- Solutions

# Management des canaux de distribution

- Vente directe
  - Force de Vente
  - Réseaux de magasins en propre
  - Site e-commerce
- Vente indirecte via :
  - Réseaux de distribution indépendants (points de vente ou site en ligne)
  - Partenaires (importateurs, intégrateurs ..)

# Modules de spécialisation

## PGE2

### Environnement distribution :

- Analyse Panels (consommateurs & distributeurs)
- Juridique

### Marketing d'enseigne et de point de vente

- Panorama réseaux grande distribution
- Management d'un rayon & gestion d'un point de vente
- Challenge Auchan

### Category Management & Management PGC

- Gestion assortiment produits, promotions & merchandising
- Opérations partenariales fournisseurs/distributeurs

### Atelier ARTEM en complément :

- Projets innovants dans enseigne grande distribution avec Cora

# Modules de spécialisation

## PGE3

E-commerce & Marketing Distribution Omnicanal

Stratégie & Management des Achats

- Processus de consultation fournisseurs
- Sourcing à l'international
- Processus de référencement en centrale d'achats

Marketing B2B & Management des grands comptes

Négociation commerciale & Business Development

- Développement international
- Business Model innovation
- Transformation digitale

# Acteurs cibles - Grande distribution

## Marques – Industriels produits de grande consommation

- Alimentaire : Savancia, Danone, Nestlé, Mars, Ferrero, Johnson & Johnson, L'Oreal, Unilever, Henkel, General Mills....
- Non-alimentaire : Nike, ...

## Enseignes grande distribution

- GSA : Auchan, Carrefour, Cora, Lidl, Leclerc....
- GSS : Décathlon, IKEA, Darty, Leroy Merlin, H&M....

## Sites de commerce en ligne

## Prestataires de services spécialisés

- Trade marketing : Catalina, Mediaperformance, High Co, DMF....
- Paiement électronique

# Autres secteurs cibles

## Transports & mobilité

- Constructeurs & concessionnaires automobiles
- Prestataires de services : Loueurs, Flotte autopartage, plateforme d'intermédiation ...

## IT & Transformation digitale

- Conseil
- Editeurs de logiciel
- Hardware
- Services : ingénierie, intégration, cloud, ...

## Biens d'équipements

- Schneider Electric, Legrand, Safran ...

# Métiers/Fonctions

Industriels fournisseurs de la grande distribution :

- Responsable de secteur
- Category manager
- Chef de produit

Enseignes de la grande distribution ou de la vente en ligne :

- Chef de rayon - > Directeur de magasin(s)
- Category manager -> Direction marketing
- Chef de produit MDD
- Acheteur
- Responsable e-commerce

Industrie/Services & B2B

- Ingénieur commercial / Business Developer
- Consultant/Chef de projet
- Responsable grand compte
- Responsable de marché
- Responsable de réseaux vente export
- Directeur de filiale commerciale

# Stages année expériences

Assistant category manager  
Assistant chef de produit  
Chef de secteur  
Acheteur

# Quelques anciens

Cf extrait liste  
Parcours sur LinkedIn

« Mon expérience dans la route DEC m'a permis de maîtriser ma connaissance :

- des clients (particuliers & entreprises)
- des différents canaux de commercialisation »

Nom de la route :

- 1 – Distribution, e-commerce & management des grands comptes
- 2 – Management des canaux de distribution

Personnes intéressées ?

Questions ?

Contact  
Michel MAKIELA  
[Michel.makiela@icn-  
artem.com](mailto:Michel.makiela@icn-<br/>artem.com)



**Merci pour votre attention**

[icn-artem.com](http://icn-artem.com)

