



Christophe a suivi un [BTS Négociation et Relation Client](#) (NRC) par la voie de l'[alternance](#) au sein de [RISE Marseille](#). Après avoir obtenu son Bac STI « Génie Mécanique Automobile » puis son BTS deux ans plus tard, Christophe a plus d'un tour dans son sac. Sa particularité ? Ce jeune diplômé est en train de créer [sa propre marque de vêtement](#). En parallèle, il s'implique dans d'autres projets... Christophe nous explique comment il en est arrivé là et... le quotidien qui en découle.

« **Croire en ses projets, en son avenir. Soyez acteur, pas spectateur !** »

#### ***A la suite de votre Bac STI, pourquoi vous être dirigé vers un BTS NRC ?***

J'ai grandi dans une famille commerçante. Mon père avait un garage et dès mon plus jeune âge j'ai eu un coup de cœur pour l'automobile. Alors j'ai étudié la mécanique. Pour combiner l'automobile et la vente, je me suis lancé dans le BTS NRC.

#### ***Pourquoi l'alternance ?***

L'alternance est pour moi le meilleur choix : en plus des cours on acquiert de la pratique sur le terrain. C'est une ligne de plus sur son CV ! L'entreprise m'a recruté très rapidement grâce aux commerciaux de l'école.

Après le BTS, plusieurs portes s'ouvrent : on peut continuer chez son employeur en CDI, intégrer une autre entreprise, ou encore passer une licence.

#### ***En quoi consiste votre activité aujourd'hui ?***

Aujourd'hui je monte mon projet professionnel qui est de créer ma marque de vêtement, déposée depuis peu: "[Der & Dig Jeans](#)".

Ce projet consiste à créer des vêtements. Pour cela, je passe par toutes les échelles de la création :

- Avant la vente : administration, recherche d'usine et de fabricant, création du design des produits, recherche de points de vente, création du site E-commerce, merchandising, marketing.
- Pendant la vente : suivi des commandes, fidélisation, promotion des ventes...
- Après la vente : comptabilité, commande de la nouvelle collection...



C'est un projet professionnel commercial très riche et complet qui touche à toutes les dimensions d'une entreprise.

#### ***Qu'appréciez-vous dans votre travail ?***

Ce que j'apprécie, c'est gérer mon business de A à Z. Il prend forme à partir de mes propres idées ! J'espère qu'il sera la source de mes futurs revenus et que la marque perdurera...

#### ***Vous préparez également une soirée. En quoi consiste-t-elle ?***

Suite au succès de la première soirée " Hay Définition " de l'an dernier, les jeunes de l'association UCCAI Marseille renouvellent l'expérience avec " FULL HD " Hay Définition II, **le 11 février 2012**. Une soirée rythmée par ses 2 Djs arméniens et marseillais ainsi qu'un show live unique animé par 4 musiciens. Financé par une dizaine de sponsors et soutenu entre autres par Mathieu Madénian, cet événement a pour but de faire découvrir l'univers arménien à travers des musiques traditionnelles. [Plus d'infos...](#)



#### ***En quoi RISE vous a-t-elle aidé à en arriver jusque là ?***

J'ai appris à avoir le sens du commerce, de la communication et du management. RISE m'a aidé à devenir ce que je suis en me donnant confiance en moi. J'ai découvert mon envie de manager et le sens de l'organisation. C'est pour moi bien plus que le fait d'avoir un diplôme : croire en ses projets et en son avenir.

#### ***Gardez-vous contact avec vos anciens camarades de RISE ?***

Oui, aujourd'hui plus que jamais j'ai des liens très rapprochés avec mes amis et mes anciens camarades de RISE.

#### ***Quel conseil apporteriez-vous à un étudiant qui souhaite suivre le même chemin que vous ?***

Quel que soit votre âge, croyez en votre projet ! Allez jusqu'au bout des choses, de vos envies et atteignez vos objectifs sans jamais baisser les bras. Dépassez-vous pour vous prouver chaque jour de quoi vous êtes capables. **Soyez acteur, non spectateur !**