

Pour la rentrée 2011 ESP, importateur Exclusif Lavazza Espresso Point et Lavazza BLUE, s'associe à L'Ecole Supérieur de Gestion et de Commerce International pour accompagner les étudiants dans leur formation.

ESP est la joint-venture créée par les 3 acteurs spécialistes de la Distribution Automatique :

- **LAVAZZA, marque connue et reconnue dans le monde.**
(CA 2009: 1,1 milliard d'€)
- **DEOTTO FINANCE, importateur historique des concepts à capsules Lavazza dans l'Hexagone.**
En vingt ans, il a mis en place un réseau de 450 revendeurs, et l'accompagne dans ses actions au quotidien.
- **IVS GROUP, société importante de gestion de distribution automatique italienne qui opère également en France.**
(CA 2009 : 260 millions d'€)

ESP a pour rôle de commercialiser les systèmes fermés de machines et capsules LAVAZZA des gammes BLUE et Espresso Point ainsi que tous les produits typiques de la Distribution Automatique sur le territoire français depuis ses plateformes situées à Paris, Marseille, Toulouse et Lyon.

Au sein de l'ESGCI, ESP souhaite: Captiver/ Recruter/ Former

Les Etudiants de 3ème et 4ème années rencontreront les Dirigeants d'ESP (M. Zambelli le Directeur Général, Mlle Thebault la Responsable Marketing et M. Guerra le Directeur de la plateforme de Lyon.) pour appréhender et comprendre la marque, son approche du marché et sa stratégie.

A la suite de cette rencontre, ESP offrira à l'ensemble des étudiants souhaitant prendre part à ce projet une formation commerciale aboutissant sur un stage rémunéré au sein de la force de vente d'ESP pour la marque LAVAZZA.

Durant leurs périodes de stage, les étudiants deviendront les Ambassadeurs de la marque, ils devront en faire la promotion à l'aide des outils fournis par celle-ci.

Les meilleurs auront l'opportunité de devenir chef d'équipe et seront formés au management.

Ce programme de dix mois en Alternance avec les cours sera également considéré comme un cours et sera donc noté.

Chaque étudiant, en binôme, aura pour mission de représenter la marque, de faire découvrir le produit, de le faire aimer et adopter par la cible BtoB de Lavazza.

Cette mission encadrée par la direction commerciale de ESP, s'inscrit dans le souhait de l'ESGCI d'offrir une formation terrain et professionnelle à l'ensemble de ses étudiants.

Les étudiants participant à ce programme se verront recevoir une rémunération de stage et une commission à chaque transformation.

Par ailleurs, les notes de frais de téléphone et les déjeuners seront prises en charge par ESP.

Enfin, chaque mois une compétition récompensera les meilleurs représentants de la marque.

