

## **Xerox inaugure deux nouvelles écoles de vente à la rentrée 2009**

### ***Un an après leur réouverture, le succès des écoles de vente a conduit Xerox à ouvrir deux nouveaux établissements à Lille et à Strasbourg***

Cette extension géographique répond également à la demande de nombreux concessionnaires des régions Nord et Est de pouvoir recruter des profils commerciaux formés aux techniques de vente Xerox. En 2008, Xerox avait ouvert des écoles à Lyon, Montpellier, Nantes, Paris et Toulouse.

Le programme des écoles de vente Xerox a su séduire aussi bien les étudiants que les concessionnaires. En effet, les élèves de la promotion 2008/2009 ont pu, au-delà de leur formation théorique, s'initier à la mise en situation réelle de techniques de vente appliquées. Pour les concessionnaires, ce programme a également permis de faciliter les processus de formation et de recrutement.

« Xerox a développé un programme d'enseignement ambitieux, rigoureux et efficace, » commente Jean-Paul Patard, Directeur Général des concessions AJP Côtes d'Armor, AJP Ille-et-Vilaine et AJP Finistère. « Les écoles de vente Xerox nous offrent une pépinière de jeunes commerciaux dynamiques et qualifiés. Elles représentent également pour eux une véritable opportunité de faire leurs premiers pas dans la vie active».

Dès la rentrée prochaine, Xerox mettra en place, à la demande des concessionnaires participants, de nouveaux modules techniques. Ainsi, afin d'être immédiatement opérationnels, les élèves suivront une semaine de formation exclusivement dédiée aux fondamentaux de Xerox : organisation de la société, produits et services, et métiers de l'impression. Immédiatement suivie d'une première période de stage, cette semaine permettra donc aux élèves d'être mieux armés pour leur premiers pas dans l'entreprise. Les périodes d'alternance seront également réajustées pour répondre au plus près aux attentes des élèves.

De plus, des mesures gouvernementales en faveur de l'insertion professionnelle des jeunes, prévues dès juillet 2009, devraient permettre aux étudiants et aux concessionnaires partenaires de la promotion 2009/2010, de bénéficier d'aides financières de l'Etat.

Les sessions de recrutement de cette nouvelle promotion débiteront à la fin du mois de juin sur l'ensemble du territoire, au travers des salons de recrutement, d'annonces sur Internet et

via les Chambres de Commerce et d'Industrie et les établissements scolaires partenaires de Xerox.

**A propos de Xerox Europe :**

Xerox Europe, filiale européenne de Xerox Corporation, commercialise une gamme complète de produits, solutions et services, ainsi que les consommables, matériels et logiciels associés. Ces offres s'articulent autour de trois axes : l'impression bureautique petits et grands volumes, l'impression de production, les environnements arts graphiques, et les services incluant le conseil, la conception et la gestion de systèmes documentaires jusqu'à des solutions d'externalisation complètes.

Xerox Europe possède également des unités assurant la production et la logistique en Irlande, au Royaume-Uni et aux Pays-Bas, ainsi qu'un centre de recherche et de développement (Xerox Research Centre Europe) à Grenoble.

Pour plus d'informations sur les produits et offres Xerox Office, contactez le centre d'appels au 00 800 9000 9090 (appel gratuit) ou visitez le site web [www.xerox.com/office/pr](http://www.xerox.com/office/pr)

XEROX® est une marque de Xerox Corporation. Toutes les autres marques ou noms de produits cités non Xerox sont les marques ou les marques déposées de leurs propriétaires respectifs.

Note : les prix, caractéristiques, spécifications, fonctionnalités, design et disponibilités des produits et services Xerox sont susceptibles d'être modifiés sans préavis.