



LA NEWSLETTER

JOURNAL DE JUIN 2021

CONGRÈS NUMÉRIQUE D'ÉTÉ 2021

Pas de vacances pour les membres de Link4Pharma !

Du 25 mai au 4 juin s'est déroulé **le 104ème congrès numérique d'été** proposé par la CNJE, auquel l'ensemble du bureau a participé. Pendant 2 semaines nous nous sommes formés afin de répondre aux mieux à vos attentes !

NOUS RECRUTONS

Tenez vous prêts ! Nous avons de nouvelles missions à vous proposer... Sérieux et rigueur seront les bienvenus contre rémunération bien entendu !

JOURNÉE MONDIALE DU DONNEUR DU SANG

Tous les ans, le **14 juin** célèbre les donneurs de sang et de plasma. Cette journée, promu par **l'organisation mondiale de la santé** a pour objectif de sensibiliser les populations mais aussi de remercier les donneurs pour leur geste qui sauve chaque année des millions de vies.

Pour plus d'information : <https://dondesang.efs.sante.fr>

RETOUR DE MISSION

Aujourd'hui nous partageons les témoignages de deux étudiants ayant participé à la mission du mois.

Dana

étudiante en
3ème année

“ Avant de candidater, je me suis renseignée sur l'entreprise pour laquelle je devais réaliser la mission et cela m'a beaucoup intéressé. Cette dernière m'a permise de développer mes compétences à l'oral. Bien que cela demande du temps, je suis fière du travail accompli et j'en ressors enrichi d'un point de vue personnel et professionnel ! ”

“ Le côté rémunérateur de la mission m'a attiré dans un premier temps, travailler de chez soi, quand on veut c'est très intéressant. Cependant il fallait être organisé (surtout pendant la période des partiels) pour la mener à bien mais les membres de l'association ont bien été présents pour nous guider. ”

Alexandre

étudiant en
2ème année

LE PÔLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



Marin
GAUDRY

Romain
PÉRICAT

Raphaël
GALIAÏ

“ Le pôle développement commercial est responsable dans un premier temps de la création d'une offre de prestation, c'est le côté très administratif du pôle, nous devons créer l'ensemble des documents types de l'offre que nous avons construite. Puis à partir de ces documents, nous prospectons auprès des entreprises en leur présentant notre offre, adaptée à leur besoin. Une fois le meilleur compromis trouvé, nous veillons au bon déroulement de la mission. Nous constituons l'interface entre le client et l'étudiant qui réalise la mission, en s'assurant que les attentes de chacun envers l'association soient respectées. ”

RESTEZ CONNECTÉS

@LINK4PHARMA • CONTACT@LINKFORPHARMA.COM

