

TÉMOIGNAGE PERSONNEL



**Sullivan
NGUYEN**

**Promotion
ingénieurs 2012**

Filière Marketing quantitatif
et Gestion de la relation client

Parcours scolaire :
IUT Stid Paris Descartes

« La formation proposée par l'Ensaï m'intéressait par la polyvalence de ses enseignements (Statistique/Informatique/Économie) et par la pratique assidue de logiciels spécialisés. Attiré par ce double aspect, j'ai suivi le cursus Stid de l'IUT de Paris, qui par sa vision professionnelle m'a idéalement préparé à l'Ensaï.

C'était pour moi une poursuite naturelle des études menées en Stid, avec en conséquence une aisance dans l'utilisation de logiciels et quelques lacunes théoriques en début de scolarité. L'Ensaï m'a ainsi permis de consolider et d'étendre les connaissances que j'avais acquises à l'IUT. En 3e année, j'ai choisi la filière « Marketing Quantitatif et Gestion de la Relation Client » parmi celles que propose l'Ensaï, afin d'appliquer dans un domaine concret l'ensemble des techniques statistiques apprises jusqu'alors.

Enfin, la vie étudiante à l'Ensaï est très enrichissante : en 1ère année, le week-end d'intégration et la campagne BDE étaient des expériences mémorables et j'ai pu créer un club avec des camarades pour faire partager notre passion (le laser game) aux autres étudiants, qui sera perpétué par des successeurs enthousiastes. Toute idée novatrice est la bienvenue, il est ainsi facile pour les étudiants motivés d'organiser des événements. Comme l'école est petite (environ 100 personnes par promotion), les liens entre les étudiants sont plus forts et l'ambiance y est plus familiale, chaque élève est bien plus qu'un anonyme noyé dans la foule étudiante. »

Sullivan Nguyen

