



Sylvie DIAT

Directrice d'agence chez MANPOWER

IFAG Montluçon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Recrutée dès ma 3^e année de l'IFAG par **Manpower** au poste de commerciale junior puis senior, je deviens au bout de 4 ans de terrain Responsable d'agence. J'avais 25 ans et j'étais, **la plus jeune responsable d'agence multi-sites** (3 agences) en France.

Après 5 ans passés en Creuse, je prends la responsabilité d'une BU plus importante comprenant 2 agences (Châteauroux, Issoudun) et pilote l'ouverture d'une 3^e agence sur le département.

Trois ans plus tard, je rejoins Paris, pour des raisons personnelles, et profite de l'opportunité géographique pour demander une mobilité au siège afin d'acquérir une expérience transverse dans une fonction support. Pari réussi puisque je deviens **Responsable Marketing opérationnel**. Cette expérience très enrichissante a duré 3 années mais la relation client et la dimension opérationnelle me manquaient.

En 2011, je prends **la direction de l'agence Opéra** (Flagship parisien) constituée de 5 salariés. Spécialisée en tertiaire, nous avons une zone de « potentiel business » de 72 M€. Un nouveau challenge pour moi !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'ouverture de nouvelles agences car j'ai pris en charge les projets de A à Z avec la construction du business plan, la recherche du local, le suivi des travaux, le recrutement de l'équipe, le lancement...

Les tendances à venir dans ton métier ?

Un pilotage de plus en plus poussé et précis des indicateurs de performance, l'augmentation de la taille des BU, la capacité à mener un management de proximité (écoute, gestion des talents et des compétences au-delà de la BU) et le réseautage.

Si tu changeais de métier ?

Je resterais dans le secteur d'activité des RH mais sur des fonctions plus stratégiques : directrice commerciale/ensemble de BU ou filiales.

Et pendant ton temps libre ?

Je travaille mon anglais en regardant des films en VO, lis des newsletters professionnelles RH et réseautage, fais du shopping. J'adore voyager pour découvrir de nouveaux lieux, aller dans ma maison en Bretagne. J'ai appris aussi à faire de la gestion de patrimoine, une activité chronophage qui permet de mieux comprendre le secteur immobilier.

Tes plus belles réussites

- Les transitions réussies entre postes opérationnels et fonctionnels.
- La construction d'un mode de rémunération variable collectif et innovant au sein de l'entreprise
- Gains de parts de marché de 20 points sur une agence en situation d'échec.
- Cross selling avec nos filiales pour devenir le partenaire RH unique des principales entreprises de l'automobile sur le bassin d'emploi de Châteauroux.