



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Conseil, Audit et Services

### Arthur RIEUTORD

Ingénieur Commercial chez DATA-PRISME

IFAG La Réunion - Promotion 2016

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué pendant 3 ans une formation en imagerie médicale et radiothérapie mais il y a peu de postes à La Réunion. J'ai alors poursuivi le chemin des études en faisant un BTS NRC en alternance chez **HG MEDICAL**. Mon poste de commercial itinérant était très sympa car il s'agissait de vendre, aux parapharmacies, du matériel destiné à l'allaitement médical avec...démonstration à l'appui ! Lors de ma licence en Management des équipes commerciales, je travaille 1 an à **LA REUNION VILLE PROPRE** (filiale de Plastic-Omnium) où je suis en charge des appels d'offres et des dossiers techniques destinés aux professionnels. C'est à ce moment-là que j'intègre l'IFAG en alternance avec un poste de chargé de clientèle chez **REUNION DES TECHNIQUES AVANCEES (RTA)**, une société qui commercialise du matériel informatique.

Depuis août 2016, je suis Business Developer chez **DATA-PRISME**, une start-up qui a développé CHEETAH, une Plateforme de services révolutionnaire qui unifie et sécurise toutes vos données quelques soient leur format et leur lieu de stockage (auto-

hébergés ou dans le cloud). La société est spécialisée dans l'interopérabilité des logiciels et des bases de données, l'intégration de données, la data quality et la gestion de référentiels de données. Mon objectif est d'être agile et rapide comme le Cheetah et de faire en sorte que nos clients (distributeurs informatiques) deviennent nos partenaires demain.

#### La tendance à venir dans ton secteur ?

Dans la data, nous parlons beaucoup de Big Data qui consiste à agréger de gros volume de données provenant de sources diverses. Maintenant, il va falloir s'intéresser au Smart Data à savoir appliquer des traitements spécifiques aux données et à l'usage de l'Intelligence Artificielle dans les entreprises

#### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon passé dans le médical et mon expérience dans le numérique, couplés aux connaissances issues de l'IFAG, me permettent d'apporter une vision stratégique à mes clients.

#### Ce que la vie t'a appris ?

Je ne crois que ce que je vois ! .Avoir une écoute active, tel un médecin de famille, m'a souvent permis de trouver des solutions et d'avancer dans mes projets.

#### Et pendant ton temps libre ?

Du Beachtennis et des sorties entre amis.

#### Ton ambition ?

- J'aime bouger et voir les choses bouger autour de moi. C'est pourquoi faire du développement commercial me plait, j'ai l'impression d'être acteur de ma vie, de mon évolution professionnelle.
- J'ambitionne de devenir un acteur majeur dans le numérique à la Réunion voire en Afrique du Sud

#### Ta philosophie de vie ?

- Un problème sans solution est un problème mal posé."  
(Albert Einstein)

**IFAG ALUMNI**  
NETWORK ATTITUDE

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)