



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Carine BLONDEAU (Née BAUDRY)

Chargée d'affaires Grands Marchés
chez ALD AUTOMOTIVE

IFAG Montluçon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Mon premier job a été de vendre des produits d'assurance vie **AGF** aux particuliers en porte à porte. Cette expérience, très difficile, m'a permis d'orienter ma carrière sur une cliente B to B, plus adaptée à ma conception de la vente.

J'ai ensuite intégré **CITROEN** en m'occupant des dossiers de financement et de l'administratif dans une succursale automobile. Quatre ans plus tard, je rejoins une start-up dans le domaine industriel.

Le concept de start-up ne m'a pas séduite et j'ai cherché à retourner dans le secteur automobile en intégrant, en 2000, une petite Filiale bancaire de 130 personnes spécialisée dans la gestion de parc automobile, au poste d'attachée commerciale. Il s'agissait de TEMsys, aujourd'hui dénommée **ALD AUTOMOTIVE**.

J'ai gravi les échelons en prenant un poste de commerciale terrain PME. J'ai rejoint en 2007 la Direction Grands Comptes en tant que chargée d'affaires.

Mon poste a beaucoup évolué avec le développement d'ALD. D'une PME de 130 personnes, cette filiale de la Société Générale est devenue N°1 des loueurs en France et en Europe avec 1 300 salariés et une flotte gérée de 433.000 véhicules en France et 1.500.000 dans le Monde (48 pays - 41 filiales et 7 alliances).

Je suis, à ce jour, en charge de 2 grands marchés Orange (+ 10 000 véhicules) et Vinci (2000 véhicules répartis sur 2500 raisons sociales). Je manage de manière transverse 6 personnes qui gèrent le back office de mes clients.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai intégré cette entreprise il y a plus de 17 ans et ai pu la voir grandir et s'imposer sur son marché. J'apporte à mon entreprise ma rigueur et mon professionnalisme. Je défends ses intérêts et contribue à véhiculer l'image de stabilité et de maturité qui est une des clés de son succès.

Ce que la vie t'a appris ?

Je m'épanouis dans une relation commerciale en BtoB sur des négociations de long terme avec l'apport de solutions personnalisées. Je suis alors certaine d'apporter de la plus-value à mes clients. La vente one shot n'est pas pour moi.

Et pendant ton temps libre ?

La vie m'a confrontée au problème du handicap. Je suis donc très sensible à toutes les actions mises en place dans l'Entreprise comme dans la vie de tous les jours. Le Bien-vivre ensemble n'a jamais eu autant de sens pour moi.

Ton ambition ?

Intégrer la dimension humaine dans tout ce que j'entreprends. Que ce soit dans une négociation très dure avec des acheteurs de centrales, avec mes collègues ou dans ma vie familiale ou amicale.

Ta philosophie de vie ?

Je pense sincèrement que les plaisirs simples de la vie nous permettent de tendre vers le bonheur.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com