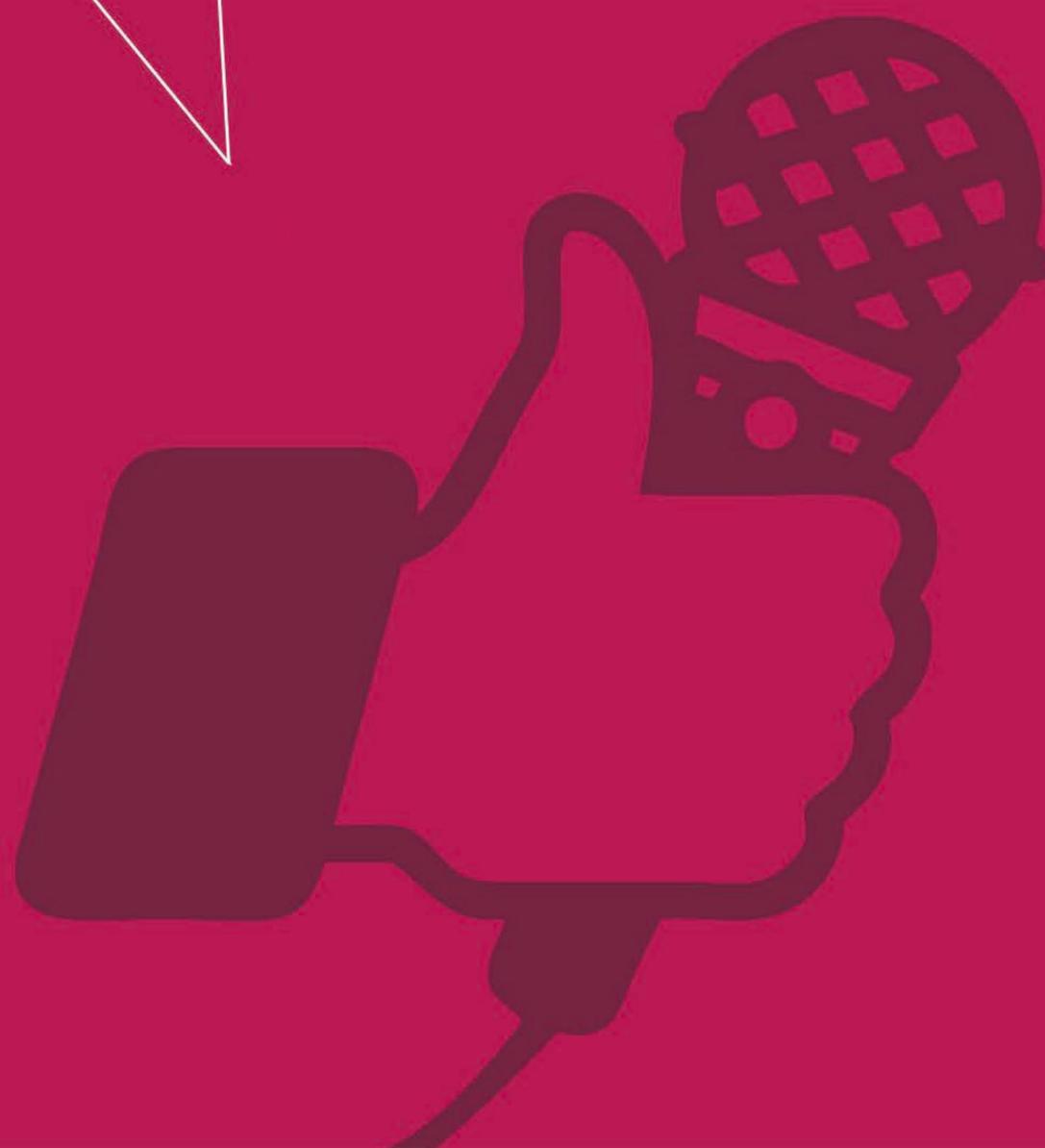

Club Commercial et Marketing





Isabelle ADER

Inspectrice commerciale chez AXA

IFAG Paris – Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à l'IFAG en 1991, j'intègre **Axa Crédit** – aujourd'hui **Axa Banque** – où, successivement, je m'occupe de la gestion de sinistres, du recouvrement, de la mise en place de procédures, du contrôle interne. Il s'agissait de la création de cette entité de crédit revolving où nous étions 20 personnes et au sein de laquelle je suis restée 9 ans pour devenir, au final, responsable du contrôle interne. En 2000, je rejoins **Axa assurances** pour faire de l'audit et du contrôle interne. Trois ans plus tard, je deviens responsable des achats des services généraux **d'Axa France** sur Paris, avec le pilotage d'une équipe de 4 à 6 personnes et l'achat de 60 M€ annuel. En 2007, on me propose le poste de responsable de gestion à **Mautauban**. J'y manage, pendant 4 ans, une équipe de 17 personnes pour la partie sinistres et une autre de 5 personnes pour la partie primes. En 2011, j'intègre **Axa France à Balma** pour y faire du recrutement externe. Nous fonctionnons comme un cabinet de recrutement sachant que notre objectif est de trouver des commerciaux salariés. Depuis Septembre 2015, je suis Inspectrice commerciale en charge du recrutement et de l'animation des agents généraux de mon secteur.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon passage aux achats fut importante pour plusieurs raisons : j'ai managé une équipe de 4 à 6 personnes aux profils très variés, géré une charge de travail énorme avec des déplacements dans toute la France et la nécessité de créer des outils de rationalisation pour s'en sortir. Enfin, j'ai su transformer la fonction achats pour en faire une fonction support facilitatrice et non un empêchement de tourner en rond !

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'assurance à la personne est un métier porteur car elle ne concerne pas que l'assurance vie mais également la retraite, la santé, la prévoyance... Pour autant, nous remarquons une désaffection des candidats pour vendre ce type de produits.

Si tu changeais de métier ?

Une activité en rapport avec le tango, l'Argentine

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du tango argentin et participe activement à une association qui organise un festival, dans Toulouse, une semaine /an en juillet. Un événement qui nécessite pas mal de préparation

Tes plus belles réussites

- En 2006, le déplacement du siège d'Axa de La Défense à Nanterre (3000 personnes) et la fermeture de plusieurs autres sites.
- Il s'agissait de piloter le projet de A à Z, en accord avec le service logistique, mais aussi de passer tous les appels d'offres : le mobilier de bureau, la décoration, la poste... sans oublier le déménagement lui-même qui a duré 5 jours et où tout le monde devait être installé le jour J !



Sarah ABDELLAH

Ingénieur Commercial grands comptes
DELL

IFAG Montluçon - Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon DUT Tech de co à Montluçon, j'ai choisi de faire un Bac + 5 à l'IFAG pour la polyvalence de sa pédagogie et l'alternance.

J'ai ainsi commencé mon parcours commercial chez **Environnement Recycling**. En charge de la vente à l'export (Afrique et Europe) dans un premier temps, je suis devenue en à peine 1 an Manager junior d'une équipe de 5 personnes en charge du développement commercial en France et à l'international sachant que l'entreprise était passée, dans le même temps, de 30 à 150 salariés. Alors que cette société me propose un CDI à la fin de mon alternance, je décide de réaliser mon rêve : voyager à l'étranger. Je parcours ainsi l'Australie et l'Asie du Sud-Est pendant 1 an.

A mon retour en 2014, je trouve une opportunité grâce à une annonce postée par un IFAGuien, dans un groupe d'IFAG Alumni. C'est ainsi que depuis Juin 2015, je suis Ingénieur commercial grands comptes chez **Dell** à Montpellier. Je gère un portefeuille client de 12 M€. Mon rôle consiste à accompagner les clients (DSI, DAF...) dans leurs projets informatiques (hard et soft) avec l'aide d'une équipe de spécialistes que je coordonne.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Incontestablement chez Environnement Recycling. D'alternante sans bagage commercial en arrivant, je suis rapidement devenue Manager junior avec une équipe de 5 personnes et la responsabilité du développement commercial en France et à l'étranger.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Etre commercial dans le secteur IT nécessite une proactivité de tous les instants car la concurrence est rude. Demain, il faudra connaître les dernières tendances soft, hard, cloud, la gestion des datas, la protection de données pour proposer des offres complètes à nos clients. Il faut savoir accompagner le client même après la vente.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise...une envie depuis longtemps !

Et pendant ton temps libre ?

J'aime pratiquer des sports de outdoor (Bodyboard, Longboard..) mais aussi du tennis, du footing... Pendant mon temps libre, je fais également de la photo en argentique et suis, à ce titre, une résistante de cette technologie.

Tes plus belles réussites

- Mon voyage d'un an à l'étranger, tout de suite après l'IFAG. Je suis partie avec 4 K€ en poche. Ce fut une expérience extrêmement formatrice où j'ai appris à devenir indépendante, à l'écoute des différences, à travailler dans des conditions parfois difficiles (vendanges, barmaid...).
- Le fait d'avoir réussi mes études et obtenu mon diplôme.



Sébastien ANDEVERT

Conseiller aux professionnels Banque-Assurances
chez CRÉDIT AGRICOLE DU LANQUEDOC

IFAG Nîmes - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT GEA option RH m'a permis de comprendre que la partie gestion des ressources humaines me plaisait davantage que le reste. Je décide alors de poursuivre mes études en alternance à l'IFAG Nîmes.

Ma 1ère année à l'IFAG se déroule en CP2E chez **Maniebat**, une société de création d'espaces verts, où l'on me confie une partie du développement commercial et de la communication.

Puis, je trouve un contrat pro pour les deux autres années chez **Adecco Médical** en tant que consultant placement sur Avignon. J'y fais du sourcing et du recrutement. En 2008, une fois mon diplôme en poche, l'entreprise me propose un CDD de 8 mois sur Nîmes. Très vite, je deviens responsable d'agence dans le Gard, en Lozère et dans les Bouches du Rhône avec l'encadrement de 3 personnes. Par ailleurs, fan de réseaux sociaux, j'ai monté un programme de formation « recrutement 2.0 » qui m'a permis de devenir formateur interne au niveau du Groupe Adecco Médical (300 salariés, 90 agences).

Depuis janvier 2012, je suis responsable de 3 agences dans les départements 30/34/48 et une partie du 13, j'encadre 10 collaborateurs pour 10M€ de CA.

A partir de février 2013, je prends le challenge de conseiller les professionnels en financement chez **Crédit Agricole**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La rapidité de mon évolution et le fait de voir que si je n'étais a priori pas commercial : j'étais dans le relationnel de proximité. Une très bonne manière de vendre et d'obtenir de bons résultats !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les sociétés font de moins en moins appel à nous pour de l'intérim et de plus en plus pour des CDD ou CDI. Il y a une externalisation du service RH par les établissements de soins. L'intérim est employé en cas d'urgence. D'ailleurs, on nous appelle aujourd'hui « Agence d'emploi » et non plus « Agence d'intérim » !

Si tu changeais de métier ?

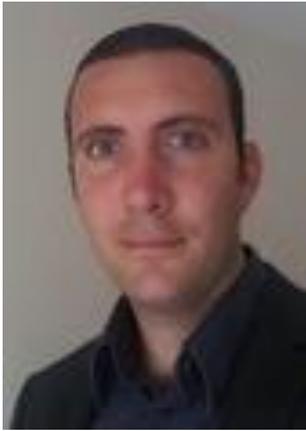
Cela fait 10 ans que je suis photographe en plus d'un travail à plein temps. Je me suis mis en statut d'auto-entrepreneur pour cette 2^{ème} activité. Mon rêve serait de pouvoir en vivre !

Et pendant ton temps libre ?

La photographie mais aussi le bricolage et le jardinage avec la construction de ma maison qui avance bien et permet de vivre agréablement avec ma famille.

Tes plus belles réussites

- Devenir le plus jeune responsable d'agence chez Adecco Médical qui compte 300 salariés et 90 agences.
- La reprise de l'agence de Nîmes qui connaissait de mauvais résultats. Aujourd'hui, nous avons + 58% de résultat net.



Vincent ARHUERO

Responsable Grands Comptes chez DYSON
(Electroménager)

IFAG Angers - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

A l'issue d'une 3^{ème} année à l'IFAG effectuée en Nouvelle-Zélande, je reviens en France fin 2005 pour intégrer **Dyson** en tant que chef de secteur en charge de 7 départements sur la région Bretagne (CDD en remplacement d'un congé maternité). A cette époque, Dyson est depuis longtemps déjà une entreprise dynamique et innovante, célèbre pour ses aspirateurs sans-sacs.

La suite s'enchaîne très vite puisqu'au bout de 6 mois, on me propose la même fonction en CDI et sur le secteur Normandie. Je développe ainsi durant 3 ans les 7 départements qui me sont confiés. Puis l'équipe Grands Comptes s'agrandit en 2009. Après 4 années passées sur le terrain, j'intègre l'équipe « enseignes » fin 2009. Mon rôle consiste à négocier des contrats avec les centrales sur les différents réseaux de distribution : GSA (Auchan, Cora...), GSS (Conforama, But...), Pure-players (CDiscout ou MisterGoodDeal...), et sur les réseaux traditionnels (Expert, Connexion...)

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

J'ai plutôt envie de parler d'évolution que de faits ponctuels. En effet, commencer modestement à un poste puis réussir à évoluer représente, selon moi, l'expérience la plus marquante à ce jour !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les enseignes sont considérablement centralisées aujourd'hui. Dès lors, les négociations entre fabricants et distributeurs se font, en centrales et au niveau national. La fonction de chef de secteur évoluera vers plus de merchandising et moins de vente. Celle de responsable grands comptes recouvrira davantage de notions juridiques notamment pour signer des contrats verticaux de distribution sélective.

Si tu changeais de métier ?

Pourquoi pas un travail manuel, orienté vers le nautisme, ma passion !

Et pendant ton temps libre ?

De la course à pied avec des challenges en épreuves officielles une à deux fois par an. J'aime faire du ski nautique, que je pratique depuis l'âge de 8 ans et adore les bateaux et la voile.

Tes plus belles réussites

- Quand un poste de responsable grands comptes s'est libéré chez Dyson, j'étais le plus jeune candidat (27 ans) face à des quadras. J'ai été choisi grâce au travail effectué et à la légitimité acquise sur le terrain, durant plusieurs années.
- Pourtant, aujourd'hui encore, je dois montrer mon professionnalisme face à des acheteurs de centrales parfois dubitatifs face à un jeune de 29 ans !!



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Marianne AURIAC

Conseil et formatrice indépendante en développement commercial

IFAG Toulouse – Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

La démarche commerciale m'a toujours attirée, c'est pourquoi j'ai commencé par faire un BTS action commerciale puis l'IFAG. Dès la 3^e année de notre belle école de commerce sur Toulouse, j'ai été commerciale sédentaire aux **Ducs de Gascogne** auprès de la cible des CE et collectivités territoriales. Au bout d'un an, le groupe Ducs de Gascogne me propose de devenir commerciale Grande distribution, Grossistes de la marque **Canardie** J'y reste deux ans et anime une équipe de 4 commerciaux.

Puis j'intègre le **Groupe 3 A** au poste de chef de marché chocolat. J'y exerce durant 1,5 an une activité comprenant à la fois de la vente & des achats, du marketing & du commercial terrain. Puis les Ducs de Gascogne me rappellent pour devenir responsable commercial du service B to B. C'est ainsi que je pilote ce département, durant 10 ans, sachant qu'il représentait 6 M€ de CA sur les 13 M€ du Groupe avec une équipe de 12 personnes.

Au bout de 10 ans, j'ai eu envie de relever un challenge personnel, de mettre en scène mon expérience dans un autre contexte et de monter **une activité indépendante** de conseil en formation commerciale.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Une présentation très people et show à l'américaine des Ducs de Gascogne devant 80 directeurs commerciaux. Un exercice de style formateur !

La tendance à venir dans ton métier ?

Au delà des fondamentaux en technique de vente, la formation commerciale doit permettre d'acquérir des compétences en relation client et en efficacité personnelle. L'e-learning simple ou tutoré va devenir un outil majeur en formation, en complément du présenciel.

Si tu changeais de métier ?

J'aurais aimé être médecin plutôt dans l'humanitaire et plus particulièrement chirurgien.

Et pendant ton temps libre ?

Des sports de montagne : ski, randonnée. Du tennis dans un club au moins 2 fois / semaine et des matchs en équipe. J'adore voyager, cuisiner, recevoir, m'occuper de mes 2 enfants.

Et puis en tant qu'ancienne Présidente du BDE de l'IFAG, j'ai gardé une activité bénévole via l'association des parents d'élèves à laquelle j'appartiens.

Tes plus belles réussites

- Franchir le pas pour me mettre à mon compte.
- Fédérer une équipe en favorisant l'évolution individuelle.
- L'organisation du 1^{er} gala des étudiants avec la Fédération des étudiants. Nous avons réuni 4000 personnes au Palais des sports de Toulouse qui s'est transformé en salle de spectacle puis en discothèque géante. Un formidable travail d'équipe et une merveilleuse expérience humaine !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Nelly BABIN

Responsable d'exploitation et service clients
chez DECATHLON

IFAG Montluçon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je suis arrivée chez **Déathlon** en avril 2011 en ayant pour projet d'évoluer au sein de l'entreprise. J'ai commencé en tant que **Responsable de rayon** sur le magasin de Blois.

Rapidement, mon patron me propose de gérer la consolidation running, marche et sport d'eau. Je manage alors 3 personnes. Après une année où je finis, avec mon équipe, sur la 1^{ère} place région du rayon sport d'eau, mon directeur m'offre l'opportunité de prendre la responsabilité du rayon Montagne. Un beau challenge car il s'agit alors de gérer le plus gros rayon du magasin avec 4 collaborateurs. Une très belle année sur 2013 avec un record de CA battu sur le magasin et sur le rayon montagne où je clôture un CA en hausse de 19,6 %.

Mon objectif sur 2014 était de valider ma potentialité par le travail du linéaire qui est le premier « vendeur » dans nos magasins et une compétence primordiale de notre fiche métier. Au bout du compte, une victoire et un travail reconnu du linéaire par mon DR et par les DM.

Depuis octobre 2014, je suis **responsable d'exploitation et du service clients** du magasin de Châteauroux.

L'exploitation consiste à assurer la sécurité des biens et des personnes dans le bâtiment (Les travaux, les inventaires, la téléphonie...). C'est un management transversal par projet. Le service clients est un management direct des 8 collaborateurs du service, des caisses, des paiements différés, des cartes cadeaux...

Une expérience professionnelle marquante ?

Au magasin de Blois, il a fallu changer 100% des gondoles des 5000m² en trois soirées. Un vrai challenge d'organisation et de management des équipes.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'enjeu demain sera surtout humain avec un réel savoir-faire, de la part des managers, concernant le pilotage du changement.

Si tu changeais de métier ?

Créer mon entreprise dans le domaine du sport plutôt avec une dimension humaine qui consisterait à aider les personnes à grandir ou à évoluer.

Et pendant ton temps libre ?

Passionnée de sport, j'essaie de pratiquer toutes les semaines une activité : course à pied, vélo, sports extrêmes (parachute, parapente, saut à l'élastique...).

Tes plus belles réussites

- Mes performances économiques sur le rayon sport eau en 2011 ainsi qu'en 2013 sur le rayon montagne (Perf A +19,6 % de progression du CA).
- La reconnaissance de mon travail sur le linéaire, au niveau régional.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

IFAG Alumni Luxe

Nathalie GEORGEL (BARRAU)

HR Business Manager

Chez BAUME & MERCIER (Groupe RICHEMONT)

IFAG Toulouse - Promotion 1997

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai toujours eu envie de faire des RH. Cela a commencé durant ma 3^e année à l'IFAG où j'ai travaillé dans une agence d'intérim. Après l'IFAG, j'ai suivi un DESS d'ingénierie de formation et des systèmes d'emploi à Toulouse en alternance pendant 2 ans. J'ai ainsi eu l'opportunité de travailler au sein du département Formation de la **Caisse d'assurance Maladie de Toulouse** en tant que Chargé de formation pour l'élaboration et la mise en place d'un plan majeur de formation bureautique et informatisation.

Puis mon arrivée sur Paris me permet rejoindre **Deloitte**, cabinet d'audit, au poste de responsable formation pour les 4500 collaborateurs en France pendant environ 3 ans. Mon mari est muté à Genève et je décide de faire une parenthèse pour élever ma 1^{ère} fille dans ce nouveau pays. Je réintègre le milieu professionnel au bout de 3 ans chez **Manpower** d'abord puis **Experis** à Genève. Pendant 4 ans, je me familiarise avec l'environnement professionnel Suisse.

Après plusieurs missions RH, le Groupe Richemont me propose d'intégrer **Baume & Mercier** en Décembre 2012 en tant que HR Business Manager.

Ma mission : le recrutement pour la Suisse et l'ensemble des filiales, la formation des 220 collaborateurs répartis dans le monde et l'accompagnement tout au long de leur carrière (Talent management) au sein de la Maison et du Groupe

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Intégrer Deloitte à 26 ans, un des big 5 du Conseil et de l'Audit, fut un réel accélérateur de carrière qui a forgé ma culture RH internationale/multiprofils ainsi que mon expérience en talent management et en ingénierie de la formation. En moins de 3 ans, j'ai acquis 10 années d'expérience !

La tendance à venir dans ton métier ?

Le secteur du luxe connaît une croissance à deux chiffres. Notre challenge RH sera d'avoir la bonne personne au bon endroit !

Pour fidéliser les plus jeunes, nous prévoyons des actions faisant cohabiter des profils seniors et juniors ainsi qu'une mobilité Intermaisons au sein du Groupe Richemont.

Si tu changeais de métier ?

Acheter une vieille ferme, la retaper et monter des chambres d'hôtes.

Tes plus belles réussites

- D'avoir été responsable de la formation des 4500 collaborateurs en France du cabinet Deloitte à 26 ans et d'avoir créé l'Institut du Management Deloitte, un parcours de formation transverse mêlant e-learning et formation traditionnelle.
- De participer au développement RH du Groupe Richemont, le 3^e groupe mondial de luxe (Beaume & Mercier, Cartier, Van Cleef & Arpels, Jaeger-LeCoultre, Chloé, IWC, Mont Blanc, Lancel...).

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Gilles BOBICHON

Directeur Marketing & Communication de DIMO GESTION

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

A la suite de mon BTS informatique et de l'IFAG, je pars travailler 1 an aux Etats-Unis. A mon retour, la société **Force** me propose de commercialiser son matériel informatique. Un an plus tard, j'intègre l'agence lyonnaise de **Cerg Finance**, une société parisienne de 200 salariés qui vendait des logiciels de finance (et qui depuis a été rachetée par Sage). En 1995, le Directeur de l'entreprise souhaite externaliser sa distribution.

Avec 6 salariés, nous lui proposons de monter une structure – **Dimo Gestion** – pour prendre en charge la vente de ses solutions. Ce fut notre premier fournisseur et le début d'une merveilleuse aventure qui dure toujours.

Aujourd'hui, notre activité d'édition et d'intégration de logiciels, offrant des fonctionnalités complémentaires aux ERP, s'est développée autour de 6 pôles : finances (gestion du cash management), Crm, Business Intelligence, Dématérialisation du process de facturation, GMAO, gestion des déplacements. Nous réalisons un CA de 25 M€ grâce à nos 250 salariés implantés en France (Paris, Lyon, Bidart) et à l'étranger (Tunis, Madrid, et ouverture prochaine Milan. Montréal).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de Dimo Gestion et son évolution depuis plus de 18 ans. Par ailleurs, en plus de ma fonction marketing/com, j'ai lancé une de nos 6 activités - la gestion de voyages et déplacements connue sous la marque Notilus - et pilote avec succès son développement.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le développement considérable du SaaS (Software as a Service) soit la commercialisation des logiciels accessibles à distance via Internet, comme un service. Deux conséquences à cela : on accède plus facilement à des marchés étrangers et on développe les ventes en fonction des usages. Cela nécessite une réelle observation et adaptation au marché, aux cultures...

Si tu changeais de métier ?

Rester en relation avec les autres, faire du commerce dans un endroit convivial

Et pendant ton temps libre ?

J'aime le théâtre, la musique, les voyages, pratique le ski et fais du tennis. Et puis, bien sûr, je m'occupe de ma famille et de mes 4 enfants.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à développer une vraie culture d'entreprise où le plaisir, l'engagement, la responsabilisation sont les maîtres mots. Nous souhaitons accompagner les salariés, les former le mieux possible pour qu'ils se réalisent.

Par exemple, notre organisation est faite de telle sorte qu'un manager n'a pas plus de 12 personnes sous sa responsabilité.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Thibault BEAUJOT

Customer Activation Manager
Health & Personal Care
chez RB (RECKITT BENCKISER)

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon parcours est assez atypique : après un BTS électrotechnique, et fort d'une expérience de journaliste sportif amateur, je me réoriente vers le marketing en effectuant un DEES Marketing (Bachelor). J'intègre l'IFAG en 2006 via l'admission parallèle et effectue deux années en alternance en tant que Responsable Marketing/Communication pour la chaîne de restaurants « **La Boucherie** ». Depuis toujours attiré par l'international, je décroche à la sortie de l'école, grâce à notre réseau Alumni, un stage à Montréal au sein de la filiale Canadienne des **Laboratoires Boiron**. Celui-ci se transforme en emploi permanent. Durant 5 années, j'occupe plusieurs postes en Marketing puis Ventes jusqu'à créer et occuper le poste de Trade Marketing Manager. Cette expérience me permet de me découvrir une passion pour la distribution et les FMCG (Fast Moving Customer Goods). Fin 2013, je ressens le besoin de changer d'air, de me fixer de nouveaux défis, notamment celui d'évoluer dans un environnement 100% anglophone. Je m'envole pour le pays des All Blacks où je rejoins **Reckitt Benckiser**, fabricant des marques Nurofen, Veet et Durex...

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Boiron Canada : passer de stagiaire à « bras gauche » du Président, comme mon patron aimait me surnommer, en seulement 5 ans... Ce fut une expérience professionnelle et personnelle très riche. J'y ai énormément appris, découvert les ventes, le management d'équipe et senti ma carrière décoller. J'ai aussi eu la chance de rencontrer Thierry Boiron, Président des laboratoires éponymes, et ancien IFAGuien, un homme très inspirant...

Les tendances sur ton marché ?

Le marché des produits de santé est en pleine évolution. Nous tendons de plus en plus vers des médicaments en vente libre (appelés OTC), vendus dans des supermarchés à des consommateurs qui attendent non seulement que notre produit soit efficace, mais aussi moins cher et plus naturel.

Si tu changeais de métier ?

« Entrepreneur », cela arrivera un jour peut-être. En attendant, je fais mes armes au sein de multinationales, et sur des marchés culturellement très différents.

Et pendant ton temps libre ?

Surf l'été, ski l'hiver et j'organise de façon volontaire des 5à7 pour le compte de la French New Zealand Chamber of Commerce (FNZCCI) sur la thématique de l'entrepreneuship.

Tes plus belles réussites

- Avoir le sentiment d'avoir trouvé ma voix dans un domaine stimulant et qui me passionne
- Etre devenu bilingue en anglais... même si je n'ai pas encore perdu mon accent bien français !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Valery BOROCCO

Directeur du Front office et des produits techniques
du Groupe CARREFOUR

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis entré chez **Carrefour** lors de ma 3^e année à l'IFAG. J'y suis toujours en ayant changé de poste environ tous les 2 ans. **Chef de produits MDD (produits frais)** aux Comptoirs Modernes pendant 3 ans, je suis très vite devenu **Directeur de magasin** à 26 ans en gérant, pendant 4 ans, de 40 à 70 personnes et des surfaces de 800 à 1400m². A partir de 1998/1999 plusieurs fusions ont lieu : Carrefour et Comptoirs modernes puis Carrefour et Promodès. A ce moment-là, Carrefour France me confie la **responsabilité des achats sur des catégories de l'Épicerie** pour l'ensemble des hypermarchés, supermarchés et magasins de proximité : un volume de 150M€ d'achats pour plus de 1200 magasins.

En 2000, je bascule dans le non alimentaire, sur **les achats téléphonie et bureautique** de 200 hypermarchés français. Deux ans plus tard, je prends en charge le département « photo ». Cette expérience, à la tête d'une équipe de 4 acheteurs, a duré 3 ans. En 2006, mon désir de reprendre la gestion d'une entité m'amène au poste de **chef de département produits frais** d'un hypermarché (40 M€ et 70 personnes).

En 2007, je suis nommé à la **direction des achats de « l'image et du son »**, au siège, de tous les hypermarchés français avec une équipe de 6 acheteurs. Quelques temps plus tard, s'y ajoute la partie internationale. Fin 2010, le groupe me propose la **direction des achats Audio/photo/GPS France et Espagne**, les plus gros pays du groupe (90 M€ d'achats, 3 acheteurs).

Une expérience professionnelle marquante ?

Ma 1^{ère} expérience de management. J'avais 26 ans et dirigeais un magasin de 25 personnes ! Sinon, le rôle d'acheteur à l'international : il suppose une capacité d'adaptation culturelle très enrichissante.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Ma 1^{ère} expérience de management. J'avais 26 ans et dirigeais un magasin de 25 personnes ! Sinon, le rôle d'acheteur à l'international : il suppose une capacité d'adaptation culturelle très enrichissante

Si tu changeais de métier ?

J'aurais aimé être sportif professionnel et plus particulièrement rugbyman. Sinon, je m'orienterais vers l'ostéopathie dans le milieu du sport de haut niveau.

Tes plus belles réussites

- Je ne vois pas de réussite particulière mais plutôt une histoire d'équilibre.

En effet, avoir trouvé un équilibre entre ma vie professionnelle et ma vie personnelle représente pour moi une vraie réussite et beaucoup de bonheur !
C'est ce qu'on appelle aujourd'hui le « work-life balance » !! C'est très en vogue.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Thomas-Guillaume BOURGEOIS

Chef de produits lavage pose libre
chez GROUPE CANDY HOOVER

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai intégré **Décathlon** pendant mon stage de fin d'études en 2006. J'ai très vite eu à encadrer des équipes allant de 5 à 10 personnes dans différents « univers » de produits.

En 2009, j'ai eu l'opportunité d'intégrer **Media-Saturn** au sein d'un système de distribution décentralisé me permettant de mettre à profit mon expérience de manager mais également de gagner en autonomie et en responsabilités. J'ai participé à l'ouverture du second magasin de l'agglomération lyonnaise et puis de la grande surface commerciale d'Europe dédiée au gros électroménager à Rosny (Domus). Il s'agissait de gérer 2000 m² de matériel, 6,5 M€ de CA et 10 personnes.

En 2011, je rejoins **Pixmania** pour devenir chef de produit gros Electroménager durant 2 ans. Depuis Février 2013, je suis chef de produit lavage pose libre au sein du Groupe Candy Hoover.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle qui m'occupe aujourd'hui, sans hésitation, au regard de la taille du magasin dans lequel j'évolue,

des possibilités qui me sont offertes mais aussi de la nature de mes interlocuteurs quotidiens.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La concurrence féroce exercée notamment sur les prix par les sites de vente en ligne doit nous forcer à repenser les magasins et les services que ces derniers proposent aux clients. Il faut « humaniser » les grandes surfaces afin que celles-ci offrent une vraie différenciation et surtout une vraie plus-value pour nos clients. Il y a beaucoup de pistes à explorer dans ce domaine, c'est ce qui rend mon métier passionnant.

Si tu changeais de métier ?

Je conserve toujours en tête le souhait de devenir un jour entrepreneur.

Et pendant ton temps libre ?

J'accorde beaucoup de mon temps libre à mes amis qui sont pour moi source d'énergie.

Je profite également de mon temps libre pour monter à cheval ou bien m'adonner à une partie de Golf.

Il est vrai que la région lyonnaise me permettrait d'aller skier plus régulièrement...

Tes plus belles réussites

- La reconnaissance de mon travail par mes collaborateurs.
- Fédérer mes équipes autour d'un projet et leur permettre d'évoluer professionnellement.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Sabrina BENZOHRRA

Responsable Relations Commerciales chez HMY France

IFAG Auxerre - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS Technico-Commercial, j'ai poursuivi mes études à l'Université de Dijon où j'ai passé une Maîtrise en Administration et Gestion des Entreprises. Estimant ne pas avoir assez d'expérience professionnelle, j'ai décidé de rejoindre l'IFAG intégré directement en 2^{ème} année, afin d'y poursuivre un cursus en alternance. Parallèlement, j'ai suivi les cours du Master 2 Gouvernance des Entreprises Familiales et Patrimoniales proposé en second diplôme par l'IFAG.

Pendant mes premières années d'études à Dijon, je travaillais les week-ends et les vacances scolaires pour l'enseigne **Géant Casino**. Quand je suis venue habiter à Auxerre pour l'IFAG, j'ai trouvé un poste de Manager Commercial en alternance chez Casino. Une fois mon diplôme en poche, l'enseigne me propose un CDI de Manager Commercial. Je reste encore 9 mois à piloter une équipe de 6 à 9 personnes et développer le CA de mon secteur.

Après ces 6/7 années d'ancienneté cumulée chez Géant Casino, j'intègre la société **Hermès Métal**, filiale du groupe HMY, leader international dans la conception et la fabrication d'équipements pour les espaces commerciaux.

Depuis Mai 2011, je suis Chargée de l'Administration Des Ventes, au siège situé à Monéteau. Mon rôle s'articule autour de 4 missions : accompagner l'élaboration du Budget des Ventes annuel et les Reforecast trimestriels ; soutenir l'action dans les négociations ; veiller à l'application des conditions commerciales négociées ; réaliser les reportings et tableaux de bord mensuels.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je suis passée d'un fonctionnement BtoC au BtoB avec des centrales d'achats comme clients principaux. La culture d'entreprise n'est pas la même et les problématiques commerciales ne connaissent pas les mêmes cycles !

Si tu changeais de métier ?

Je monterais ma société. Un vœu après tout réalisable. Si j'ajoute « dans la mode », ça devient davantage...un rêve !

Et pendant ton temps libre ?

J'aime faire de la peinture sur toile même si j'ai peu de temps à consacrer à cette passion. Pour me détendre, le shopping est l'une de mes activités favorites avec un regard particulier sur la mode. Enfin, les sports d'hiver permettent également de me ressourcer !

Tes plus belles réussites

- Le fait d'avoir réussi un double diplôme : le titre IFAG et le Master 2 GEFP tout en étant en alternance chez Casino.
- Lors de mon embauche chez Géant Casino, mon prédécesseur avait réalisé une croissance à 2 chiffres sur certains rayons. Nouvelle sur ce secteur, j'ai pu réaliser à mon tour de nouvelles progressions sur ces chiffres déjà très ambitieux, notamment durant la fin d'année. Un vrai challenge !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

David BOURNAT

Responsable du secteur Ile de France Sud
chez JONES LANG LASALLE
(Conseil en immobilier d'entreprise)

IFAG Montluçon – Promotion 2001

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Grâce à l'IFAG ! A l'époque, je cherchais encore ma voie comme beaucoup. Le conseil, l'immobilier...ça ne me parlait pas vraiment. Un heureux hasard a fait que mon premier stage se déroule dans une agence immobilière. « Mordu », j'ai poursuivi dans ce domaine, exclusivement dans le conseil dédié aux entreprises.

J'ai rejoint un cabinet national en 2000, puis en 2004 une opportunité s'est présentée chez **Jones Lang LaSalle**, un leader mondial dont la réputation et les clients m'offraient une réelle perspective de développement personnel. En 2007, mes dirigeants m'ont confié le redéploiement et le management d'une équipe dédiée au secteur Sud de l'Ile de France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans aucun doute celle que je vis depuis 4 ans. Gérer des clients et actifs stratégiques, manager avant 30 ans, dans un contexte économique délicat... tout cela est un formidable challenge, parfois difficile mais qui a parfaitement répondu à mon souhait de progresser tant sur un plan humain que professionnel.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Depuis longtemps déjà nous ne sommes plus de simples brokers. Nous intervenons de plus en plus en amont de projets complexes, avec une palette de services : expertise, consulting, project management, aménagements... la transaction n'est qu'une étape. Beaucoup ont compris l'impact de l'immobilier sur les performances tant financières qu'humaines de l'entreprise, d'autant plus qu'un immeuble de 2012 sera plus vertueux et au moins 50% plus économe en énergies que celui construit seulement 5 ans auparavant.

Si tu changeais de métier ?

J'ai la chance d'exercer une activité dont on ne fait pas le tour facilement et offrant sans cesse de la nouveauté. Dans ces conditions, difficile de se projeter dans un autre domaine. A ce stade, l'important pour moi est de garder le lien avec des clients, les solutions qu'ils attendent, et celles auxquelles ils ne pensent pas encore !

Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux petites filles qui me réclament beaucoup d'attention ! En parallèle, je consacre du temps au VTT, à la musique, l'automobile ou le sport en général.

Tes plus belles réussites

- J'ai toujours été un challenger, intervenant sur des secteurs réputés plus difficiles où ma position commerciale était à construire. Convaincre et « gagner » dans ces conditions apporte de très belles satisfactions.
- Chaque fois que mon action ou mon envie offre de nouvelles perspectives à mes collaborateurs.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Céline BOUTIN

Directrice Commerciale
chez VIADUC

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai commencé en alternance au sein d'une TPE Angevine, puis une fois mon diplôme IFAG validé, j'y ai été embauchée en tant que Responsable Import/Export & Marketing. J'étais alors immergée dans un contexte international, et j'ai eu la chance de parcourir le monde très rapidement. Après une expérience de 7 ans au sein de cette structure (STB) j'ai eu l'opportunité de rejoindre **Candelis** (Nantes) pour de nouveaux challenges, en tant que Responsable Développement.

Soutenu par le **Groupe Devineau**, Candelis mise sur l'avenir et souhaite donner un nouvel élan à son activité grâce à des élargissements de gammes de produits et de nouvelles stratégies commerciales. Après plusieurs mois sur le terrain pour aller échanger avec les clients, j'ai pu analyser les différents marchés ainsi que leurs besoins respectifs. Le but étant désormais d'y répondre à la fois en termes d'innovation de produit, de cohérence de prix/marché et de mise en place de stratégies commerciale et marketing adéquates. A court terme, l'Export représente également un des axes de développement de Candelis.

À partir d'octobre 2015, je prends la direction commerciale de **Viaduc**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon premier déplacement en Asie où j'ai découvert un autre monde des affaires, un autre continent et des hommes avec qui il fallait négocier tout en respectant leurs traditions et valeurs culturelles

La tendance à venir dans ton métier ?

Mon métier touche au domaine de la déco et de la senteur mais me conduit de plus en plus en vers les marchés du bien-être et de la cosmétique. Cela nécessite de longues procédures réglementaires. Par ailleurs, la clientèle est de plus en plus sensibilisée au respect de l'environnement, ce qui me conduit à développer notre gamme vers des matières végétales et parfois biologiques.

Si tu changeais de métier ?

Les différents postes que j'ai occupés étaient très polyvalents avec des métiers bien différents. Pour autant, si j'avais le choix de prendre un virage à 360°, j'aurais aimé être avocate.

Et pendant ton temps libre ?

Dès que mon emploi du temps me le permet, je troc le tailleur contre un jogging et je file sur un terrain de basket. J'y joue depuis l'âge de 8 ans.

Tes plus belles réussites

- La première, c'est d'être sortie de l'IFAG avec un Bac+5 en poche en ayant à la base aucun moyen de financement pour mes études. Vive l'alternance !
- Et puis je garde en mémoire le jour où l'un de mes partenaires japonais m'apprenait, après 2 ans de négociation, que j'avais obtenu un contrat d'exclusivité Européenne pour la distribution d'une marque très convoitée et déjà distribuée par un concurrent jusqu'à présent. Mon travail avait payé !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Jayral BUNGARO

Director, Strategic accounts – Retail
chez DEMANDWARE

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DUT Génie électrique et une licence en informatique, j'ai intégré l'IFAG afin d'acquérir une vision transverse de l'entreprise. Lors de ma 3^e année, je suis embauché comme ingénieur commercial chez **Spie communication**, 1^{er} intégrateur de solutions globales en infrastructures Telecom/réseaux (2000 salariés) et filiale de Matra. Missionné pour développer le segment des PME pendant 2 ans, je suis ensuite promu aux grands comptes.

En 2006, le marché des Telecom s'essouffle. Je décide d'aller vers l'informatique et intègre la branche Retail de **Cegid** (2000 salariés). Mon métier consiste à vendre, avec une équipe de 2 commerciaux sédentaires, des solutions transversales liées au métier du Retail. Je reste 4 ans et migre en 2010 vers une PME, **TraceOne**, spécialisée dans la synchronisation de données entre fournisseurs et distributeurs. Je gérais des grands comptes comme Carrefour, Auchan et dirigeais une BU de 8 personnes.

En 2012, **Squareclock**, éditeur de logiciel 3D, me propose la direction commerciale de l'entreprise. Début 2013, **Dassault systèmes**, 1^{er} éditeur de logiciel en Europe, nous rachète. Mon périmètre s'élargit ainsi à l'international (Europe, EU).

A partir de mai 2015, je prends le challenge de la Direction, Comptes Stratégiques chez **Demandware**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon poste actuel : il me permet de synthétiser toutes mes expériences antérieures (Retail, Grands comptes) dans une Start up au sein d'un groupe mondial ! Je dois tout monter : proposer le « Go to market », développer le réseau de partenaires, mettre en œuvre la gestion de l'opérationnel commercial, avec une dimension internationale.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Un bon commercial devra savoir développer son réseau (physique et numérique), parler anglais pour avoir une vision internationale et faire de la vente conseil de solutions répondant à un enjeu plutôt que de la vente produit simple. Sans oublier la montée du e-commerce et de l'autonomie des consommateurs engendrant une relation commerciale dédouanée du physique. Le client doit pouvoir acheter quand et où il veut, d'où l'importance du Net.

Si tu changeais de métier ?

Monter une Start up orientée clients.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport en salle au moins 3 à 4 fois par semaine. Sinon, j'adore cuisiner.

Tes plus belles réussites

- Le fait d'être passé de la technique au commercial jusqu'à la Direction commerciale chez le 1^{er} éditeur de logiciels européen, représente un parcours initiatique dense, riche dont je suis fier d'autant que j'étais plutôt destiné à faire de l'informatique.
- Lorsque j'étais chez Cegid, j'ai signé ma 1^{ère} vente complexe, répondant à un enjeu global et non un besoin produit, avec une grande marque de cosmétique. Un déclic dans mon parcours !



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Jean-Luc CAMERANO

Directeur National des Ventes
de NESTLE GRAND FROID (Groupe NESTLE)

IFAG Lyon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dans le cadre de ma dernière année IFAG en entreprise, j'ai intégré le groupe **Nestlé** en juin 1991, au sein de la division produits laitiers frais, en tant que Responsable de secteur, puis j'ai évolué comme Formateur Merchandiseur régional au sein de la région Est. Pour enrichir mon parcours, j'ai rejoint le service marketing en tant que chef de produits sur les desserts ultra-frais, pendant 2 ans et demi.

Puis retour au commerce en tant que Responsable de la région Rhône-Alpes. J'ai ensuite intégré la division Glaces et Surgelés du groupe Nestlé, en prenant un poste de Responsable Marketing Enseignes. Je passe ensuite à la négociation pendant 5 ans comme Responsable d'Enseignes. Enfin, je prends la Direction du Développement Commercial et deviens mi 2012, Directeur National des Ventes de Nestlé Grand Froid, mon poste actuel.

Je manage la Force de Vente GMS de Nestlé Grand Froid composée de 67 personnes (avec renfort supplétif de 25 stagiaires en été). Mon périmètre recouvre environ 300 M€ de CA avec une répartition de 55% Glaces et 45% surgelés.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience au marketing fut un levier pour ma carrière et une source d'enrichissement importante en termes de stratégie, de culture marché/produits, de connaissance des différents métiers (production, développement, finance, communication, achats, supply chain...), car nous devons travailler avec toutes les fonctions de l'entreprise. On est un généraliste qui doit piloter une multitude de spécialistes pour faire aboutir son projet.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les métiers du commerce représentent l'avenir. Ils sont incontournables et deviennent de plus en plus stratégiques dans les organisations avec l'émergence de nouveaux métiers comme le Category Management qui font la jonction Marketing/Vente.

Si tu changeais de métier ?

Un métier autour du sport, entraîner et développer des jeunes en formation par exemple.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport pour m'entretenir et voyager. J'adore cette activité : chaque année, avec ma famille, nous visitons une capitale européenne.

Tes plus belles réussites

- La création d'une nouvelle démarche catégorielle et de segmentation du rayon nommée « Impulsion Grand Froid » lorsque j'étais au développement commercial. J'ai participé à des conférences et eu des articles dans la presse professionnelle autour de ce concept.
- Mes plus belles satisfactions sont humaines, lorsque vous faites évoluer des collaborateurs, ou que vous réussissez à fédérer et motiver une équipe, autour d'un projet collectif, avec le succès au bout.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Philippe CALBEL Directeur Commercial chez STANLEY SECURITY

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès la sortie de l'IFAG, j'ai entamé ma carrière professionnelle chez **Xerox**. J'y suis resté **20 ans** ! Etudiant, je souhaitais m'orienter dans le marketing et la communication. Mais j'avais contracté un emprunt pour financer mes études : seule une fonction commerciale pouvait me permettre de le rembourser, et cela m'a plu. J'ai d'abord été ingénieur commercial, ingénieur commercial spécialisé sur les grands comptes privés, puis publics avant de devenir directeur de la division commerciale grands comptes... J'ai intégré en 2005 le poste de directeur marketing de **Xerox Global Services**.

En 2008 je deviens directeur commercial grands comptes de **Xerox Office France**, jusqu'à l'été 2010. J'ai été nommé chez **CBS Outdoor** directeur du commerce local, en charge des 10 directeurs commerciaux de secteur.

Depuis 2012, je suis Directeur Marketing et Commercial d'**Ista France**, leader mondial de la maîtrise des énergies et de l'eau.

À partir de juin 2013, je prends la direction commerciale de **Stanley Security**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Xerox, le passage de la direction de la division commerciale au poste de directeur marketing. J'ai été propulsé là, sans rien connaître au marketing et ce fut très enrichissant. On réalise que l'évolution professionnelle n'est pas liée aux seules compétences, mais aussi aux capacités d'adaptation.

Si tu changeais de métier ?

Je m'orienterais vers le coaching et le développement personnel. La qualité des femmes et des hommes, c'est ce qui fait aujourd'hui la valeur ajoutée d'une entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

Je me consacre à ma famille et je suis très sportif, j'aime le cinéma la musique.

Tes plus belles réussites

- La vocation première d'un manager est de faire évoluer les équipes qu'il dirige. C'est pour moi ma plus grande réussite, tout au long de ma carrière : avoir su m'entourer de femmes et d'hommes motivés et d'avoir fédéré leur énergie autour de projets qui ont fait progresser l'entreprise.
- Pour moi, c'est la plus belle des reconnaissances. Si je suis resté aussi longtemps chez Xerox, d'ailleurs, c'est parce que j'ai pu y évoluer dans cet état d'esprit.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Valérie CARTIER-BRESSON

Directrice de la communication

AIR LIQUIDE SANTE FRANCE (Division Hôpital)

IFAG Paris - Promotion 1994

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai voulu compléter ma formation scientifique de base (IUT Chimie) par des connaissances plus généralistes sur l'entreprise en faisant l'IFAG. Cette double compétence m'a permis de faire immédiatement ce que j'aimais : de la communication !

Assistante de communication chez **Lancaster** puis chez **Total Division Peintures**, j'entre à la Direction de communication du **Groupe Air Liquide** en 1999. Chargée de mission en communication pendant 5 ans, je renforce mes connaissances par un Master en communication à l'ESCP ESAP en 2003/2004.

A ce moment-là, je deviens Web marketing Manager d'**Air Liquide Santé France** (ALSF) structurée en 4 pôles : Hôpital, Soins à domicile, Hygiène, Produits.

Cinq ans plus tard en 2009, je suis nommée Directrice de la communication de la division « Hôpital » d'ALSF qui comprend 500 collaborateurs. Aidée d'une équipe de 3 personnes, j'ai en charge l'ensemble les différentes formes de communication de ce pôle en France : communication interne, institutionnelle, événementielle, digitale, de crise...

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

En 2002 : l'AGO des 100 ans d'Air Liquide. Nous avons réservé Bercy pour accueillir 8000 actionnaires parmi les 350 000. Un contact privilégié avec des personnes très attachées au groupe.

Les tendances sur ton marché ?

Je crois à la santé connectée au service des professionnels et des patients. Même si nous ne connaissons pas le développement futur de cet essor, il y aurait déjà 40 000 applications santé et bien-être disponibles sur mobile en 2013, pour un marché qui devrait atteindre 7,5 milliards d'euros en 2018 (Cabinet Transparency Market Research).

Si tu changeais de métier ?

Faire de l'enseignement et du coaching managérial.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 3 enfants, fais un peu de fitness en salle. J'adore la tapisserie, la décoration, la couture, retaper des meubles.... Depuis 5 ans, je suis également marraine au sein de l'association « Nos quartiers ont du talent » qui aide les jeunes à trouver un job.

Tes plus belles réussites

- Avoir su évoluer et être restée en contact de la modernité en prenant le virage du digital. En communication, l'enjeu est absolument essentiel !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Club Distribution

Alexandre CHAMPIRE

Conseiller de franchises Carrefour Express
chez CARREFOUR PROXIMITE

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT tech de co, j'intègre l'IFAG et effectue mon stage de 3^e année chez **Prodim** (Shopi, 8 à 8, Marché Plus et Proxi) qui s'appellera **Carrefour Proximité** en 2010. Ma mission : redynamiser le programme fidélité des 60 Shoppi de la région SO. Après 6/7 mois, l'enseigne me propose un CDD de 18 mois pour former et animer les équipes d'hôtesse lors du changement de marque. Je visite alors 2 à 3 magasins par semaine.

A partir de 2011, le redéploiement d'un outil de proposition de commandes automatiques m'est confié. Durant 1 an, je le dynamise et rencontre un excellent accueil des différents acteurs. Puis, je décide d'intégrer un magasin spécialisé dans la formation des franchisés, dit « magasin école », afin d'améliorer mon expérience terrain. Adjoint du directeur, j'ai du assurer la direction du magasin par intérim durant 5 mois lorsque celui-ci est subitement parti. Manager une équipe de 23 personnes, former les franchisés tout en gérant le magasin, fut une expérience extrêmement riche. Depuis 2012, je conseille les franchisés de **Carrefour Express** et 8 à Huit dans leur gestion (300 m² /1 à 2 M de CA).

A l'avenir, j'espère évoluer en gérant des formats de magasins très différents pour intégrer, un jour, la direction.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La direction par intérim d'un « magasin école » durant 5 mois. J'ai compris la complexité du management d'une équipe (3 agents de maîtrise, 1 cadre et 18 employés) et appris à gérer le personnel, les paies, les recrutements, les licenciements, les marges, la formation des franchisés. Ces quelques mois m'ont permis de faire des bonds !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les hyper sont en déclin et les commerces de proximité progressent. Le format de proximité sera celui qui fonctionnera le mieux à l'avenir.

Si tu changeais de métier ?

Ouvrir un restaurant ou un hôtel.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais un peu de sport : Golf, foot, footing mais surtout je joue de la guitare...avec un autre IFAGuien (Laurent Delmas) !

Tes plus belles réussites

- Le déploiement de l'outil de commandes automatiques a créé une belle et réelle synergie entre tous les acteurs en interne : les magasins ont mieux commandé et fait plus de marge, les entrepôts ont gagné en fluidité et rotation de stock.

C'est une grande fierté pour moi car les interlocuteurs concernés ont tous reconnu l'utilité et les bénéfices du travail effectué.



Michel CHARMASSON

Directeur commercial GMS
du GROUPE EMINENCE

IFAG Toulouse - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon BTS de gestion en poche, j'entre à l'IFAG avec l'idée d'entamer une carrière commerciale. Ainsi dès ma 3^e année, **Orangina** (à l'époque Groupe Pernod Ricard) me propose un poste de chef de secteur stagiaire en CDD puis m'embauche en CDI en tant que chef de secteur auprès de la Grande Distribution. Ces trois années sur le terrain m'amènent ensuite au service Développement des ventes du Groupe situé à Marseille où je reste 2 ans.

En 1999, j'accepte le poste de Chef des ventes régional (Sud Est) chez **Eminence** pour y piloter une équipe de 7 commerciaux. Puis j'évolue à l'international en devenant Responsable des ventes export pour **Athena**, la 2^e marque du Groupe Eminence. Je sillonne l'Europe pendant 2 ans et reviens en France pour être nommé Responsable Grands comptes GMS en France. Carrefour, Leclerc, Intermarché, Système U sont mes pendant 4 ans. En 2006, je deviens Directeur d'enseignement des 2 marques du Groupe et, à ce titre, manage une équipe de 3 responsables grands comptes.

Mi 2009, je suis promu Directeur commercial du Groupe Eminence sur la partie GMS, en charge d'une équipe de 50 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Indéniablement, le poste que j'occupe actuellement car il nécessite une posture de chef d'orchestre. D'un côté, il faut des compétences variées en négociation, finances, supply chain, juridique, RH et, de l'autre, le management des équipes suppose de répondre à leurs attentes avec fermeté, écoute et motivation.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Dans le textile, les cycles de ventes s'accroissent. Avant, ces derniers étaient semestriels, aujourd'hui, ils sont trimestriels et demain ils seront mensuels ! Il n'y a plus de « temps mort » et, je dirais que la nouveauté devient un mode d'organisation... structurel !

Si tu changeais de métier ?

Sans doute de la formation ou du consulting.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais pas mal de sport et particulièrement du vélo. Soit de la route le week-end (une centaine de km) soit du VTT avec des Raid longue distance (24h de VTT). Je suis également 1^{er} adjoint de ma commune, en charge des finances.

Tes plus belles réussites

- Avoir doublé le CA du Groupe dans les GMS ces dix dernières années et avoir ainsi réussi à participer au leadership d'Eminence dans le sous-vêtement masculin.
- Avoir su fédérer l'ensemble des équipes autour de plusieurs valeurs fortes : le résultat, l'action, la convivialité.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Julien CHEVALIER

Responsable commercial Région Grand Ouest
chez METEOJOB

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Très tôt, j'ai souhaité découvrir le monde de l'entreprise et plus particulièrement l'environnement du commerce et des affaires. Ainsi, j'ai passé 5 ans en alternance chez **Total** dans le cadre de mon BTS (à Nantes), puis de l'IFAG (à Paris).

Passé ensuite par le Canada, où je suis resté 6 mois à Vancouver pour y suivre un cursus d'Anglais, je suis revenu à Nantes au printemps 2007.

Rapidement, j'ai pu trouver un poste dans le domaine de la location longue durée automobile (**CGE Car Lease**) en tant que commercial. Après un peu plus de 4 ans dans cette fonction, une opportunité s'est présentée dans la vente Grands Comptes de solutions de recrutement en ligne où je suis resté 3 ans.

Fort de cette expérience, **Meteojob** m'a sollicité il y a un an afin de créer le premier bureau en région. Une très belle opportunité, dans un secteur en plein mouvement. L'enjeu est aujourd'hui de rapidement faire grossir l'agence en termes de Chiffre d'Affaires et d'effectifs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1er CDI ! Embauché comme commercial dans le secteur hyper concurrentiel de la location longue durée, sans fichier prospects, et dans le cadre d'une création d'agence commerciale. Il a fallu un an pour commencer à voir les ventes décoller... une expérience très enrichissante. et déterminante pour la suite de mon parcours.

Les tendances à venir sur ton marché ?

L'influence des réseaux sociaux et l'arrivée du BIG DATA qui va révolutionner notre secteur car jamais les recruteurs n'ont eu accès à autant d'informations sur les candidats. Ils doivent maintenant apprendre à les sélectionner, les analyser et bien entendu les valoriser.

Si tu changeais de métier ?

Dans le domaine du Marketing Sportif ou du Voyage... mais je suis vraiment bien dans mes fonctions actuelles.

Et pendant ton temps libre ?

Je joue régulièrement au Volley-Ball, et dès que possible...je pars à la découverte de nouveaux pays. Depuis peu, la découverte de l'œnologie attise ma curiosité...

Tes plus belles réussites

- Avoir eu l'opportunité à plusieurs reprises d'être au départ d'une nouvelle aventure.
- ✓ Chef de Produits chez Total dans le cadre d'une création de poste
- ✓ Démarrage d'une nouvelle agence chez GCE Car Lease
- ✓ Création de la 1^{ère} agence chez Meteojob, afin d'en prendre la responsabilité ;

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Delphine CHICOIX

Responsable de Communication
chez RIANS

IFAG Montluçon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un DUT Information & communication à Lyon, j'ai étudié 1 an à la fac de Clermont-Ferrand pour obtenir un DEUG de lettres modernes.

Peu convaincue par le système d'apprentissage de la faculté, j'entre à l'IFAG en 2004 pour suivre un cycle professionnalisant.

La 1^{ère} année j'étais en charge du développement commercial pour une manufacture de porcelaine d'art. En 2^{ème} année, j'ai été assistante chef de rayon à **Auchan**. Pour terminer mon cursus, j'ai intégré **MPG International** au titre de Chargée de budget. Mon rôle consistait à élaborer des plans médias incluant la négociation et l'achat d'espaces publicitaires pour des campagnes internationales plutôt sur des budgets bancaires.

Puis en 2007, grâce au réseau des IFAGuiens, je saisis l'opportunité d'un CDD pour devenir chargée de promotion chez **Rians**. Il s'agissait de réaliser des supports promotionnels pour l'animation des produits en magasin. On m'a également confié la refonte du site internet et la mise en place d'un service consommateurs. Je me consacre aujourd'hui à l'animation de la communication digitale, au service consommateurs et à la gestion de la BDD consommateurs. Plus récemment, j'ai pris en charge les RP et le pilotage d'un projet de communication externe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'organisation des Portes Ouvertes à l'occasion des 100 personnes en interne se sont mobilisées pour accueillir 5000 visiteurs venus le 15 septembre. Nous avons eu beaucoup de retombées presse locales et professionnelles. La satisfaction des visiteurs était au rendez-vous mais surtout, ce projet fut fédérateur en interne.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'apparition du marketing mobile, de la télé connectée et du web social vont bouleverser rapidement la relation entre les marques et leurs consommateurs. Plus informés, réactifs, exigeants, ces derniers demanderont des réponses rapides et circonstanciées à chacune de leurs questions ou frustrations !

Si tu changeais de métier ?

Créer une structure qui propose des solutions de communication aux petites entreprises locales.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais le plus régulièrement possible de la Salsa et du Pilates en salle. C'est très important, selon moi, de prendre un ou deux soirs par semaine pour souffler et décrocher du travail.

Tes plus belles réussites

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Assurance et Finance

Carine COLOMBIE (REGELSPERGER)

Chargée de Marketing/Marchés chez GROUPAMA

IFAG Toulouse – Promotion 1996

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS Com et action publicitaire, j'intègre l'IFAG. Mon stage de 3^{ème} A s'est déroulé pour partie à la **Société Générale** en tant que commerciale et, pour l'autre, à la **Banque Populaire** de Balma au département Marketing opérationnel. Cette dernière m'a embauchée en CDI, dès ma sortie de l'IFAG, pour faire du commercial.

Souhaitant revenir au Marketing, je candidate chez **Groupama**, en 1998, pour un poste de chargée d'études où je reste jusqu'en 2001. Nommée ensuite chargée de produits assurance de personnes, je déploie des plans d'action commerciale, des lancements de produits ou des études concurrentielles auprès de 300 à 1000 commerciaux. Au bout de 8 ans, suite à une réorganisation, ma fonction s'oriente vers du marketing opérationnel à la Direction commerciale. Mon rôle consiste alors à animer le réseau commercial (environ 70 personnes) via des programmes de fidélisation, de parrainage, du street marketing...

Depuis 2012, je suis chargée de projets à la Direction entreprises et collectivités. Je déploie des outils d'animation et de pilotage du réseau commercial. Mon périmètre : 40/50 chargés d'affaires, les entreprises et collectivités sur les 14 départements de Groupama d'Oc.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Une opération coup de poing montée en 2002 lors de la réforme du régime des exploitants agricoles incitant ces derniers à s'inscrire à la MSA. Nous avons réussi à ce qu'ils ne partent pas et même à augmenter les contrats de garanties personnelles ! Cette difficulté a permis de devenir la 1^{ère} Caisse régionale de Groupama en contrats GAV.

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'en vois 3 essentielles : le développement de services plutôt que de produits. L'orientation marché/clients plutôt qu'offre, avec une organisation interne qui en découlera. Enfin, un accroissement des contraintes réglementaires dans nos process.

Si tu changeais de métier ?

Monter une activité liée au ski, ma passion ou rejoindre mon mari (également IFAGuien) dans son entreprise de distribution de chauffage sur internet (www.123chauffage.com)

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes deux filles (5 et 8 ans) et fais beaucoup de ski. Je suis moniteur fédéral niveau 2, un niveau qui permet d'encadrer en club.

Tes plus belles réussites

- C'est une satisfaction de voir les commerciaux terrains s'approprier au quotidien, les outils que j'ai mis en place ! Nous avons des outils d'aide à la vente créés il y a 2/3 ans qui, aujourd'hui encore, permettent d'accroître les multi-ventes.
- Les opérations de télémarketing ou de street marketing remportent aussi l'adhésion des équipes commerciales.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Stéphanie COUGOUREUX-AMIEL Global Investment Associate Director chez OMNICOM MEDIA GROUP

IFAG Toulouse – Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En effectuant mon stage de 3^e année à l'IFAG au SNPTV, le Syndicat National de la Pub TV, j'y ai découvert ma vocation en tant qu'assistante chargée d'étude et de communication. Puis je suis entrée en 2006 chez Havas Média au poste d'expert TV, chargée de budget, où je suis restée pendant 3 ans.

Mi-2009, j'ai rejoint mon compagnon à Londres, au pic de la crise économique. Impossible de trouver du travail dans mon secteur d'activité, je me suis donc rabattue sur un job « alimentaire » dans le prêt-à-porter haut de gamme. Ça m'a permis d'améliorer mon anglais ! Inscrite en agence de recrutement, j'ai retrouvé un poste de chargée des ventes chez IP Network. En janvier 2011, j'ai intégré la société Carat Global Management au poste de manager de compte international. En Juillet 2014, l'agence OMD International me propose le poste International Senior Account Manager.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'expérience professionnelle qui m'a le plus marqué jusqu'à présent, c'est celle qui m'a fait découvrir mon métier lorsque je suis entrée en stage au Syndicat de la Pub TV.

J'ai toujours été une « droguée » de la télé, si l'on peut dire, et j'ai finalement réalisé un rêve en travaillant dans ce milieu que je croyais inaccessible.

La tendance à venir dans ton métier ?

La publicité TV est un secteur immédiatement réactif à la conjoncture économique. Ces budgets sont les premiers à disparaître en cas de crise économique, j'en ai subi les conséquences en 2009. Des budgets qui réapparaissent lorsque le marché redémarre. Pour l'avenir, la crise n'est pas finie et je pense que l'année 2012 sera difficile. Il est impossible d'établir un pronostic sur le plus long terme.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise. Je n'ai pas idée de quoi, mais je pense que j'ai le tempérament pour faire peut-être un jour cette expérience.

Et pendant ton temps libre ?

Je me suis mariée il y a quelques mois et cela a largement occupé mon temps libre ces derniers temps ! Plus sérieusement je fais du jogging, je vais au cinéma, je profite de la vie londonienne.

Tes plus belles réussites

- Ce dont je suis le plus fière, c'est d'avoir quitté un job qui me plaisait à Paris et un pays, la France, pour rejoindre mon compagnon à Londres.
- Avoir subi la crise et d'avoir su rebondir pour travailler à nouveau dans mon secteur de prédilection : la TV
- J'ai fait le pari de changer de vie et j'ai réussi.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Jérôme COULAUD

Directeur des Marchés de l'Economie Sociale
CAISSE D'EPARGNE RHONE-ALPES

IFAG Lyon – Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon IUT GEA et l'IFAG, j'ai opté pour le monde bancaire et plus particulièrement la **Caisse d'Epargne Rhône Alpes** (CERA) où j'exerce depuis 1998. Je débute comme assistant d'un Directeur de marché puis deviens rapidement commercial sur le secteur associatif puis sur celui des grands comptes du logement social.

En 2007, je suis promu Responsable du marché du logement social (équipe de 5 pers.) accompagné de 10 mandats d'administrateurs dans des sociétés où la CERA est présente.

Cinq ans plus tard, je deviens Directeur des marchés de l'économie sociale qui recouvre le logement social, l'économie mixte (SEM), les associations (Enseignement privé, la santé, le médico-social...), avec une équipe de 30 collaborateurs, nous servons nos 1800 clients répartis sur 5 départements.

Parallèlement à cette mission, je suis Président du Conseil d'Administration d'une SA d'HLM sur Lyon (10 salariés), membre du comité de Direction de la CERA. Je représente également la CERA à des réunions du Groupe BPCE (détenu à 50/50 par Caisses d'Epargne et Banques Populaire) qui regroupe 115 000 collaborateurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le 1^{er} poste de manager où je suis devenu responsable d'un marché et d'une équipe. A ce moment-là, je comprends que piloter des relations humaines est un véritable métier. La fonction de Président d'un Conseil d'Administration d'une société m'a sensibilisé sur la posture du dirigeant à la fois responsable des décisions prises mais aussi pénalement.

Les tendances à venir sur ton marché ?

La baisse des ressources des collectivités territoriales va entraîner une raréfaction des subventions. Nous devons donc à l'avenir accompagner davantage nos clients en proposant des relais de financement.

Si tu changeais de métier ?

J'essaierai l'ébénisterie car j'aime travailler le bois, ou cultiver un vignoble

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes deux enfants, le bricolage, le tennis le plus souvent possible car j'ai été classé et trésorier d'un club durant 7 ans. Enfin, je lis beaucoup de presse spécialisée sur les secteurs d'activité de mes clients.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à créer une belle équipe d'une trentaine de collaborateurs. Nous travaillons dans une ambiance agréable avec un vrai souci de qualité rendu à nos clients.
- Le fait de travailler chez le 1^{er} banquier privé du logement social en Rhône-Alpes et du leader de l'accompagnement de l'enseignement privé.



Catherine DANTAUX Responsable Grands Comptes chez DATAFIRST

IFAG Lyon - Promotion 2006



Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après une maîtrise LEA à Poitiers, je suis venue m'installer à Lyon en 1995 pour occuper un poste d'assistante marketing à **L'Institut Textile de France**. Dès 2000, je deviens responsable marketing France d'**Esker**, un éditeur de logiciels employant 300 personnes dans le monde. Ne pratiquant pas assez les langues étrangères (anglais, italien) et trop marketing événementiel, j'intègre **MDP**, distributeur de micro-moteurs et manage 5 personnes pour faire du marketing stratégique et mettre en place le CRM (Selligent) en France et en Espagne. En 2007, **LMS Imagine**, éditeur de logiciels de simulation systèmes, me propose le poste de Responsable Marketing Opérationnel Europe et USA. Je suis également Responsable du déploiement du CRM (Siebel). En 2009, le Directeur Commercial Monde part de chez LMS et crée **ITI Southern Europe** pour la concurrence.

Je voulais faire du commercial avec une clientèle grands comptes. Je continue chez **Acies Consulting group** et depuis juillet 2013 chez **Kerensen Consulting** en tant que Business Manager. Composé de 130 personnes réalisant 14M€ de CA, nous proposons l'intégration et le déploiement des solutions Salesforce.com

A partir de mars 2015, je prends le challenge de devenir Key Account Manager des Ventes chez **Datafirst**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le fait de passer du marketing au commercial. Je savais déployer des gammes de produits, mettre en place des campagnes opérationnelles dans le monde entier, manager des projets CRM. Là, j'ai appris à prospecter, à créer une stratégie commerciale et surtout satisfaire des clients. J'adore cette proximité avec les clients, le challenge permanent que cela représente car il faut trouver des solutions, être dans l'action chaque jour.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La transformation digitale est un enjeu majeur pour toutes les entreprises. Elle représente un levier pour réinventer la relation client et révolutionner les ventes !

Si tu changeais de métier ?

Partir vivre en Italie. Promouvoir la gastronomie et le savoir-faire italien dans le monde entier ou alors travailler dans un parc national en Italie pour participer à la préservation de la faune et la flore.

Et pendant ton temps libre ?

Des randonnées en montagne, plusieurs voyages en Italie par an, de la course à pied une à deux fois par semaine, du VTT, des soirées entre amis.

Tes plus belles réussites

- Avoir organisé et réussi à emmener 10 industriels français au salon TechTextil Asia à Osaka au Japon en 1996.
- La création de la structure ITI Southern Europe. On a tout construit à partir d'une feuille blanche.

Pourquoi la VAE ?

Je voulais un Bac+5, une formation comprenant plus de stratégie qui complète mes acquis en marketing. Les intervenants sont très pros. On projette tout de suite l'apprentissage dans son quotidien. J'en suis sortie enchantée et plus compétente ☺



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Sara DEFRANCE

Chargée de projet chez MEDIA-MARQUE

IFAG Rennes – Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Deug AES, j'intègre l'IFAG Rennes en raison de son cursus généraliste. Mon stage de 3^e année s'est déroulé au **Club Bretagne Communication 35**. Pendant 9 mois, j'ai mis en place des rencontres mensuelles, augmenté le nombre de réunions d'information, développé les outils. Cette animation a permis de passer de 40 membres en 2009 à une centaine aujourd'hui. N'y travaillant que 3 jours par semaine, j'ai créé en 2009 un statut d'auto-entrepreneur qui m'a permis, en plus d'autres missions, de rester travailler pour eux à la fin de mes études.

Puis fin 2010, le fondateur de Media-Marque me propose un poste de chargée de projet et community manager. Depuis, je propose aux entreprises d'amener le client en magasin par le biais d'une réflexion mobile-to-store® qui allie site internet et mobile, réseaux sociaux, QR Codes, marketing mobile...

Nous travaillons avec des marques comme Triballat, Locmaria (Gavottes), Roche Bobois...

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

C'est un peu extra-professionnel mais je dirais, ma récente élection à la Présidence du bureau régional de la Fédération des JCE de Bretagne. J'ai été élue par les Présidents des 7 JCE présentes en Bretagne et je les remercie de m'avoir fait confiance à 28 ans.

La tendance à venir dans ton métier ?

Dans la communication, le digital va prendre une importance croissante et il sera nourri de technologies qui vont faire évoluer notre façon de consommer avec le M-Commerce, la réalité augmentée, la 3D...

Si tu changeais de métier ?

Agent d'un groupe de musique.

Et pendant ton temps libre ?

suis très engagée à la JCE depuis quelques années déjà. Fin 2012, les membres locaux m'ont élue Présidente du bureau régional. Aujourd'hui, je représente donc la Bretagne et ses 7 JCE locales, lors des réunions nationales.

L'animation du Club Bretagne Communication 35 m'occupe également plusieurs jours par mois.

Tes plus belles réussites

- Avoir pu rester dans ma région en exerçant un métier qui me plaît.
- Avoir été élue, fin 2012, Présidente Régionale de la Fédération des Jeunes Chambres Economiques de Bretagne qui regroupe 7 JCE locales

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Julia DENIS

Chargée des Relations Ecoles et des Projets TREMPLIN ÉTUDES-HANDICAP-ENTREPRISES

IFAG Paris – Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après 3 années d'apprentissage passées à l'IFAG, je suis restée au sein de mon entreprise d'accueil, **SPIE Communications**, pendant 1,5 an au poste de chargée de Mission Diversité et Handicap, avec à ma charge une variété de missions : négociation d'accords (handicap, Seniors, égalité femmes/hommes) ; gestion des aménagements de poste de travail des salariés handicapés ; achats responsables et formation des managers au Handicap.

Je m'occupais également de partenariats dont celui avec l'association **Tremplin**. C'est donc tout naturellement que le Directeur de cette association m'a contactée, le jour où il a ouvert le poste de Chargée des Relations écoles et des projets.

Notre mission est d'accompagner les lycéens et étudiants en situation de handicap. A ce titre, j'ai pour mission de faire connaître l'association auprès des centres de formation de toute la France et d'animer des événements en lien avec le handicap. Objectifs : sensibiliser les jeunes à la thématique du handicap et ouvrir leur esprit sur le sujet car ce sont eux, les managers de demain !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon poste de Chargée de Mission Diversité & Handicap chez SPIE Communications. J'ai eu très rapidement beaucoup de responsabilités, même comme apprentie ce qui m'a permis d'apprendre très vite et de prendre en maturité durant ces 4 années. J'ai compris l'importance de prendre du recul et d'être plus diplomate !

Si tu changeais de métier ?

Voyager, partir à l'étranger, devenir Travel Planner

Et pendant ton temps libre ?

J'aime voyager, partir avec mon sac à dos et me couper du monde pour me ressourcer et j'adore la photographie. Depuis que je suis chez Tremplin, je fais paradoxalement moins de bénévolat à l'extérieur mais, beaucoup plus de sport et j'ai troqué ma raquette de tennis contre des gants et des protections en pratiquant maintenant des sports de combat (boxe de rue, Krav Maga)

Tes plus belles réussites

- Avoir osé faire des choix, pris des risques qui font qu'aujourd'hui je suis épanouie dans mon job et me sens utile.
- Le retour des jeunes personnes handicapées que nous accompagnons et qui nous remercient des actions menées avec et pour eux.



Eric FAURE

Directeur Marketing, Communication & Internet
chez SPAS ORGANISATION

IFAG Paris – Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Lors de ma 2^e année à l'IFAG en 1991, j'ai effectué un stage d'été de 2 mois à la régie Pub du groupe **l'Usine Nouvelle**. Ce fut le début d'une aventure de 16 années. Mon évolution fut permanente et variée au sein du groupe : de chef de pub pendant 3 ans, je prends en charge le marketing opérationnel jusqu'à devenir Directeur marketing avec une équipe de 5 personnes. En 1999, je pilote les activités Internet en partant d'une feuille blanche. J'ai monté le budget, créé et mis en œuvre le projet tout en passant de 3 à 30 collaborateurs en 2001. Ensuite, je migre pendant 5 ans vers la Direction technique & production (40 pers. sur 3 services : SI, Fabrication & Services généraux et intègre le Codir pour finir par la Direction commerciale de la filiale Digitale.

A 40 ans, je décide de me mettre à **mon compte**, et accompagne des groupes de presse. Lors d'une mission, la dirigeante de **Spas Organisation** me propose de rejoindre son entreprise spécialisée dans l'organisation de salons et réalisant 5,5M€ de CA (20 personnes). Depuis, je pilote le Marketing, la communication et Internet.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans conteste, l'enchaînement de mes expériences professionnelles plutôt qu'une seule. Elles m'ont permis d'être proactif et de monter en compétences. Ce chemin représente aujourd'hui un ensemble de connaissances professionnelles riche pour moi et, je l'espère, pour les ceux avec qui je travaille.

La tendance à venir dans ton métier ?

Dans le marketing et la communication, les métiers évoluent très vite. Il faut donc être à l'écoute des usages des consommateurs et des technologies pour les atteindre. Car nous irons vers une personnalisation croissante et une forte présence sur les réseaux sociaux. Les outils de tracking, déjà existants, seront présents partout. Ils nous amèneront à tester chaque opération et à en mesurer les résultats en temps réel.

Si tu changeais de métier ?

Libraire ou romancier (à succès, quitte à rêver...)

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 6 enfants, une vraie PME familiale, disons-le !

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à être indépendant alors que je sortais d'une expérience professionnelle monographique (presse) longue de 16 ans. J'ai su décrocher des missions régulières auprès d'une dizaine de clients Pme ou grands comptes.
- D'avoir su évoluer au sein d'une entreprise en passant de stagiaire à membre du Codir !



CARNET D'ENTRETIENS

Club Assurance et Finance

Marc-Antoine FRALO Courtier en Assurances chez PATRIM ONE ASSURANCES

IFAG Paris – Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir obtenu un DUT Techniques de Commercialisation, j'ai décidé de poursuivre mon cursus en intégrant l'IFAG. Cette école représentait pour moi l'opportunité d'acquérir une formation de qualité tout en découvrant le fonctionnement de l'entreprise.

Par le biais d'un contrat de professionnalisation, je suis rentré chez **Uni-éditions**, filiale presse du groupe Crédit Agricole, où j'avais en charge la mise en place d'opérations commerciales auprès des Caisses régionales du groupe tout en développant un nouveau canal de vente pour la société. De fil en aiguille, j'ai intégré une agence bancaire du groupe afin de me spécialiser dans le domaine de la banque et de l'assurance.

Au bout d'un an et demi, je décide de créer **CFP & Associés**, un cabinet de courtage en assurance de personne spécialisé dans la protection sociale en entreprise (Santé, prévoyance, retraite, assurance chômage et assurance de prêt). J'en suis cogérant avec 2 associés qui, comme moi, ont acquis de l'expérience dans la partie vie de l'assurance. Je suis aujourd'hui courtier chez **Patrim One Assurances**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La satisfaction d'un client ou d'un partenaire est une expérience professionnelle marquante au quotidien. Ces moments de vie représentent une réelle richesse.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La réforme des retraites, la montée en puissance des conventions collectives, le désengagement de la Sécurité Sociale et l'actualité sociale en générale nous pousse à croire que les cabinets de courtage devront monter des partenariats pour répondre à une demande globale. La retraite quant à elle se fera par capitalisation individuelle et ne pourra plus miser sur le régime par répartition.

Si tu changeais de métier ?

Un métier autour de la musique, car je pense que l'on ne peut pas vivre sans musique !

Et pendant ton temps libre ?

La course à pieds, les voyages et la musique. J'aimerais reprendre par la suite l'organisation de tournois sportifs à but humanitaires...

Tes plus belles réussites

- La création d'une société de courtage à un très jeune âge en partant de rien...et faire partie des plus jeunes courtiers de France avec l'ambition de réussir et d'insuffler une nouvelle dynamique dans le monde du courtage en assurance.
- Les très bonnes relations et la fidélité que j'entretiens avec mes amis que je connais, pour la plupart, depuis l'école primaire.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Nelly DELORT

Responsable Marketing – Direction d'exploitation
SOCIETE GENERALE

IFAG Nîmes – Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai suivi mes études en grande partie en alternance. D'abord mon BTS MUC (IFC Avignon) et mon Bachelor (EGC Avignon) chez **Rapak** où j'étais assistante commerciale pendant 2 ans. Puis à l'IFAG où j'ai occupé un poste de commerciale au sein du **Cabinet Blanc**, une société d'affacturage située à St Rémy de Provence où je reste 1 an.

Ensuite, j'opte pour faire la dernière année de Master IFAG en cursus classique avec un stage d'un an au service marketing de la Direction régionale de la **Société Générale** à Marseille.

Un an plus tard, en Août 2011, après réussite des tests de sélection, on me nomme Animateur Marketing Local et Responsable du Marché des Jeunes à Bastia. Sous la responsabilité du Directeur Commercial, je déploie, sur l'île de beauté, les actions marketing et événementielles (provenant du siège) auprès des cibles étudiantes, associations sportives et culturelles... Mon rôle : monter des partenariats, organiser des conférences, communiquer sur l'ouverture de nouvelles agences... Parallèlement, je suis en charge des statistiques du marché des jeunes afin d'affiner notre stratégie locale.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'organisation d'une soirée haut de gamme pour l'ouverture de la SG Banque privée à Bastia. Nous avons réservé le Musée de Bastia, fait venir un pianiste américain et plus de 120 personnes VIP. Un vrai challenge !

Les tendances à venir sur ton marché ?

La concurrence sur le marché des jeunes est rude car 80% d'entre eux ouvrent leur compte courant dans la banque de leurs parents. Pour les fidéliser, nous sommes présents (stands, partenariats, événements...) durant les moments magiques : 1^{er} loyer, 1^{er} job, 1^{er} voyage à l'étranger...

Si tu changeais de métier ?

Faire de ma passion mon métier en ouvrant ma structure dans le domaine de l'équitation.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis une passionnée de cheval au point d'avoir négocié pour que mon cheval vienne avec moi en Corse ! Je fais encore quelques compétitions de saut d'obstacles (amateur 1,10m) mais beaucoup moins qu'avant.

Tes plus belles réussites

- Transmettre mon savoir marketing aux stagiaires que je manage et leur donner ainsi envie de faire ce métier.



Caroline de POMMERY

District Manager chez HARLEY DAVIDSON FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS tourisme et un an de vie active dans ce secteur, j'ai repris mes études à l'IFAG pour approfondir mes connaissances en marketing. Mon stage de 3^e année a eu lieu chez **BMW** en tant qu'assistante marketing. C'est un diplômé de l'IFAG, Jean-Michel Cavret alors directeur de **BMW Moto France**, qui m'a donné ma chance : j'y suis restée 18 mois. A l'issue du stage, j'ai rejoint **Harley Davidson** qui créait à ce moment-là sa filiale française, au poste de responsable marketing. Tout était à faire, pendant quatre mois j'ai touché à tous les postes ! Un an plus tard, l'équipe était complète avec 12 personnes, aujourd'hui nous sommes **18 permanents**.

J'ai passé 10 ans à la direction du marketing moto. En 2006, on m'a proposé la direction **d'un centre de profit accessoires et vêtements de Harley Davidson**, une étape passionnante. Depuis 2008, je suis **directrice de région moto** pour l'Île-de-France, le Nord et l'Est de la France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésiter, le poste que j'occupe aujourd'hui.

C'est un poste commercial, avec pour objectif le développement des concessions moto, créer un nouvel univers de A à Z... C'est pour moi une opportunité extraordinaire.

La tendance à venir dans ton métier ?

Harley Davidson a la chance d'être la seule marque de moto qui ait traversé la crise en progressant, lentement mais sûrement. Notre marque n'est pas dans une politique commerciale agressive : nous touchons à la fois des motards confirmés qui veulent continuer à avoir des sensations en conduisant une moto, dans la limite de vitesse autorisée, et de jeunes conducteurs qui passent le permis moto et achètent directement une Harley.

Si tu changeais de métier ?

Je resterais dans le secteur commercial, peut-être avec une dimension supplémentaire d'encadrement et d'accompagnement.

Et pendant ton temps libre ?

Le sport, ski, voile, équitation... Mais je suis avant tout une motarde ! On roule en famille avec mon mari, et mes trois filles y prennent goût ...

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à me faire accepter dans le monde de la moto avec un goût de victoire dans la mesure où le milieu reste, encore aujourd'hui, très majoritairement masculin
- Pour autant, je n'ai jamais rencontré personne qui mette en doute mes compétences professionnelles du fait d'être une femme.
- Avant de me voir comme une femme, on m'identifie comme une motarde ! J'ai toujours eu des motos, je vais travailler en moto, j'ai roulé sur circuits...



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Laurent DESSAIX

Directeur des Ventes et Partenariats
chez ALMA CG

IFAG Montluçon - Promotion 2001

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Montluçon en 2001, j'intègre **Totalgaz** où j'exerce le métier passionnant de commercial installations GPL Industrielles. Au bout de 4 ans, je décide d'accentuer mes compétences dans la vente et rejoins **Leaseplan** pour proposer des solutions de financement destinées aux flottes d'entreprises. Deux ans plus tard, je relève le challenge d'ouvrir une agence de nettoyage industriel sur Rouen.

Une fois l'ouverture consolidée, je retourne à la vente en 2007 en proposant les solutions en optimisation de charges d'**Alma CG**. D'abord Responsable Régional pôle RH, je suis nommé en 2010, Directeur des ventes d'un audit sur l'économie d'énergie avec le management de 3 commerciaux Grands Comptes et la formation des 9 commerciaux de la direction des ventes fiscales. En 2011 je prends, parallèlement en charge la Direction des partenariats Groupe. En septembre 2012, je crée le département développement des ventes avec le management de 53 personnes (13 en direct, 2 en indirect et les 38 positions du call center du Groupe).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le passage de Totalgaz où j'avais seulement 20% de prospection à Leaseplan où j'ai appris à « chasser » et à manager. Ce poste m'a également montré que j'avais eu raison de faire l'IFAG, après mon DUT technique, pour donner une orientation commerciale à mon évolution professionnelle.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le cost consulting est aujourd'hui un métier mature qui devra proposer de nouveaux services. Les alliances entre entreprises pour construire, en commun, des offres et des solutions différenciantes représentent une voie d'avenir.

Si tu changeais de métier ?

Monter ma propre entreprise mais pas tout de suite car je pense qu'il faut être prêt pour cela.

Et pendant ton temps libre ?

Je participe de près à une passion de ma femme : les chevaux. Je travaille à Paris en habitant la Normandie pour cette raison mais aussi pour profiter de la qualité de vie à la campagne.

Tes plus belles réussites

- Avoir su être un vrai acteur de mon évolution professionnelle soit en prenant des risques lors de changements de sociétés, soit en proposant la création de service comme celui où je me trouve actuellement.

Je pense qu'il faut être proactif pour évoluer dans une entreprise.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Manuel DOS SANTOS

Business Development Director et associé chez TOKKORO (Recrutement par cooptation)

IFAG Paris - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une licence en biochimie, et l'IFAG, j'entame un parcours commercial de 8 ans dans le médical. Chez **Ponroy Santé** comme délégué pharmaceutique, puis **Meditor** puis **Bausch & Lomb** à vendre du matériel biomédical puis chirurgical.

Mes ambitions de carrière à l'étranger me poussent à suivre un **Master en Management International au CESCO**. Fort de ce nouvel atout, je rejoins **Alma Consulting** pour ouvrir la filiale au Portugal, mon pays d'origine. Un challenge formidable que je transforme en 3 ans, en passant de rien à 15 personnes et 1M€ de CA. Puis on me confie le développement international d'une offre haut de gamme depuis le siège. J'occupe ce poste 3 ans.

En 2012, un ami d'enfance détecte des lacunes dans le recrutement et crée **Tokkoro 1^{ère}** plateforme de recrutement par cooptation. Les opportunités de job, non publiées, sont envoyées à un réseau qualitatif de coopteurs qui recommandent leurs relations, qui postulent si intéressées, ou cooptent à leur tour. Une chaîne vertueuse dont les maillons sont récompensés par une prime. Je m'associe au projet en avril 2013 pour démarrer et piloter le développement commercial.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dans l'industrie pharmaceutique, j'étais en charge d'un secteur délaissé avec une société ayant une réputation très moyenne. J'ai appris que la persévérance et le sérieux paient pour inspirer confiance et construire une clientèle.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le recrutement va évoluer. Les sociétés ont tendance à internaliser le recrutement, à davantage travailler leur marque employeur et à utiliser de plus en plus les réseaux sociaux. Du coup, les cabinets de recrutement et les jobboard connaissent une remise en cause de leur modèle économique et une baisse de leur fréquentation. Dans ce contexte, le recrutement par cooptation représente un potentiel indéniable et Tokkoro préfigure le recrutement 3.0 !

Si tu changeais de métier ?

Ouvrir un bar ou un restaurant, à l'étranger, pourquoi pas au Brésil !

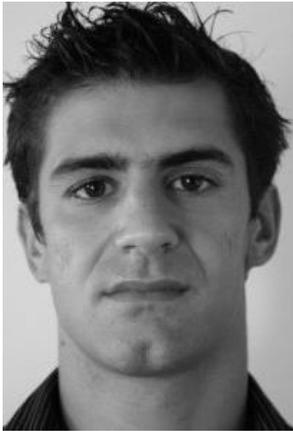
Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la course à pied chaque semaine, des marathons et j'adore les sports extrêmes (Cliff Diving, ski Free Ride, chute libre...)

Tes plus belles réussites

- L'ouverture de la filiale d'Alma Consulting à Lisbonne, au Portugal. Il y avait tout à faire, comme pour une création d'entreprise.

Au bout de 3 ans, la société comptait 15 salariés, était rentable et réalisait 1 M€ de CA. Ce fut le meilleur démarrage de toutes les filiales du Groupe !



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Olivier DOS SANTOS

Responsable d'exploitation
chez DECATHLON

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Sportif de haut niveau jusqu'à mes 18 ans au centre de formation du TFC. Le sort a voulu que je continue différemment, j'ai choisi de poursuivre mes études supérieures à l'UFR STAPS de Toulouse, où j'y ai obtenu une licence en management du Sport. J'intègre par la suite l'IFAG Toulouse en alternance pour avoir une expérience professionnelle sur le terrain, et rentre au sein de **Decathlon** dès ma 1^{ère} année à l'IFAG en tant que vendeur en magasin pendant 2 ans puis chef de rayon avec en charge de 2 stagiaires lors de ma 3^e année d'IFAG.

Une fois mon diplôme en poche, on me propose de faire l'ouverture d'un **Decathlon à Albi**. Chef de secteur, je manage 4 personnes et gère 2M€ de CA pendant 2 ans. Puis, je suis devenu chef de secteur au **Decathlon de Portet sur Garonne** et gère un périmètre de 4,5M€ avec une équipe de 10 personnes.

Mon poste actuel m'a fait gravir un échelon supplémentaire avant de devenir, je l'espère, responsable de magasin. Je suis responsable d'exploitation chez **Decathlon à Toulouse**.

Une expérience professionnelle marquante ?

L'ouverture du magasin à Albi fut une formidable aventure humaine, de plusieurs mois, pour être prêt le jour J. J'ai eu l'occasion de piloter l'implantation des 1200m linéaires ainsi que la formation des 50 personnes tant pour la partie approvisionnement, linéaire, vente.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les grandes surfaces spécialisées (GSS) doivent offrir leurs produits tant en magasins que sur le net. Decathlon sait très bien agencer les deux et a su prendre le virage numérique. En interne, nous travaillons déjà au quotidien avec des smartphones et une application Decathlon qui nous permet de gérer les stocks, passer des commandes, sortir des fiches produits, modifier les prix.

Si tu changeais de métier ?

En fait, je reviendrais vers ce que je voulais faire au départ en intégrant l'IFAG, à savoir du contrôle de gestion.

Et pendant ton temps libre ?

Je cours 3/ 4 fois par semaine pour préparer des courses (10km, semi-marathon et marathon) et pratique le tennis (15/5).

Tes plus belles réussites

- L'accompagnement pendant 1,5 an d'un vendeur qui est aujourd'hui devenu responsable de rayon.

J'ai pu ainsi transmettre ce que moi-même j'avais vécu.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Laurence DURAND

Digital Performance Manager at EQUANCY

IFAG Angers Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

A l'IFAG Angers, j'ai effectué mon stage de 3^{ème} année dans une succursale **Renault** en région nantaise, en tant qu'assistante marketing. C'est à l'issue de ce stage et à la faveur d'un poste libéré, qu'une concession Renault Sud Loire m'a embauchée comme chargée de communication. Après deux années passées (de 2007 à 2009) et une volonté de découvrir plus, j'ai rencontré au siège de **Peugeot** la responsable VIE (Volontariat international en entreprise) qui m'a proposé un poste d'assistante publicité au sein de la filiale de Coventry, en Angleterre. J'y suis restée 18 mois et de retour en France, j'ai pu intégrer le siège international du groupe **PSA Peugeot Citroën** au sein du service marketing. En juillet 2011, je deviens chef de projet web en charge du déploiement des sites internet **Peugeot** à l'international et de la cohésion de l'identité graphique du groupe. Puis, je suis en charge de la création de l'équipe Digital Performance pendant près d'une année. J'ai ensuite intégré **Equancy** à Paris en Octobre 2014. Je m'apprête maintenant à faire mes bagages pour rejoindre les équipes **Equancy** à Shanghai pour y développer l'activité Digitale fin septembre.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je dirais le VIE à Coventry qui m'a appris une bonne partie de mon métier et m'a permis de pratiquer un anglais courant. Sans doute un tournant dans ma carrière professionnelle et un véritable enrichissement culturel et relationnel.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il a évidemment évolué en profondeur ces dernières années et recouvre de nombreux débouchés. Il demande une adaptation constante, de plus en plus rapide, aux derniers outils technologiques qui se déploient et l'arrivée massive des géants du digital comme Alibaba. Il s'agit d'être à la pointe, d'anticiper, d'explorer sans cesse des pistes émergentes.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise toujours basée sur le conseil aux entreprises et les problématiques digitales.

Et pendant ton temps libre ?

Je voyage dès que j'en ai la possibilité. J'adore découvrir des pays, des nouvelles villes et aller à la rencontre des gens.

Tes plus belles réussites

- Le développement de l'équipe Digital Performance d'Equancy Paris. Nous avons triplé les effectifs en deux ans et doublé le chiffre d'affaires.
- Mon départ proche pour la Chine qui m'offre un poste très challengeant et la possibilité de découvrir une nouvelle culture.



Pascal DUMONT

Directeur Commercial France Investisseurs
Institutionnels chez BNP PARIBAS INVESTMENT
PARTNERS

IFAG Paris – Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Bac ES, j'ai fait un DUT Tech de co puis l'IFAG option finances. Mon objectif initial : être entrepreneur au sens large (entreprises, équipe, process, concept).

Dès ma sortie de l'IFAG en 1991, j'intègre l'univers bancaire où je travaille encore 23 ans plus tard ! Responsable relations PME/PMI à la **Banque Worms** dans différentes agences pendant 7 ans, j'accompagne les projets des dirigeants d'entreprises, fait de l'analyse financière et des financements (délégation).

En 1998, je deviens Senior Banker en charge des relations avec les investisseurs institutionnels (métiers de financements et flux). L'aventure dure 3 ans jusqu'au rachat de la banque Worms par **Deutsche Bank** en 2001. Mon rôle de responsable des relations avec les investisseurs institutionnels évolue vers la gestion d'actifs.

En 2005, **BNP Paribas Investment Partner** m'offre l'opportunité de participer à la création d'une nouvelle équipe dédiée aux investisseurs institutionnels. En un peu plus de 10 ans, nous sommes passés de 7 à 15 personnes et de 2 à 50 milliards. Depuis fin 2013, je pilote l'équipe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque j'étais chez Worms, j'avais décidé de soutenir financièrement des entreprises considérées sans avenir. Or, elles ont survécu et généré de l'emploi !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Internationalisation des gestions de flux, d'actifs, de patrimoine et une forte concentration des acteurs.

Si tu changeais de métier ?

Créer ma propre structure en France (province) ou à l'étranger plutôt dans le secteur du tourisme.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport (foot, tennis, ski, squash, handball..) et joue du saxophone dans des clubs de jazz, parfois en soirées parisiennes (Ducs des Lombards). J'apprécie toute forme d'art : musique, peinture, théâtre, photo, street art. Sinon, j'essaie également de travailler de mes mains pour sortir du monde virtuel !

Tes plus belles réussites

- Mes enfants, je suis fier de ce qu'ils deviennent à savoir libres et entreprenants.
- Avoir repris mes études, en formation continue à 30 ans, en faisant un DESS Finance sur 2 ans, à l'IAE Paris Sorbonne.
- Etre arrivé à mon poste actuel en ayant gardé ma liberté de penser et de m'exprimer !
- Mes actes manqués 😊 !!



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Vincent DURAND

Responsable de la Communication
CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT
DE LA REGION BOURGOGNE

IFAG Auxerre - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un IUT Techniques de commercialisation à Saint Nazaire, je reviens dans mon département d'origine, l'Yonne. J'intègre l'IFAG, une nouvelle école de commerce à Auxerre. Je fais donc partie de la 1^{ère} promo, sortie en 1995 !

La troisième année se déroulait en milieu professionnel avec des cours délivrés le week-end. C'est à ce moment que j'intègre la **Chambre de Métiers de l'Yonne** comme stagiaire. Rapidement, on me confie la conception des outils de promotions et l'organisation d'événements. Il se trouve que c'est précisément ce que je voulais faire ! Petit à petit, mes fonctions évoluent vers celles de chargé de communication.

Il y a 2 ans, les chambres de métiers des 4 départements de la région Bourgogne (Yonne, Nièvre, Côte d'Or, Saône et Loire) ont fusionné pour créer la **Chambre de Métiers et de l'Artisanat de région Bourgogne**. Elle s'adresse à 30 000 entreprises artisanales ainsi qu'aux acteurs des collectivités de ce territoire. Aujourd'hui, mon rôle consiste à définir et coordonner les actions de communication de la nouvelle chambre avec les élus et les chargés de communication de chaque département.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A mon arrivée, on m'a confié la conception de la revue de la chambre de métiers de l'Yonne. Ce fut un challenge car je n'avais pas de connaissances tant du point de vue technique que rédactionnel.

Plus récemment, la régionalisation de la Chambre de Métiers fut une réelle évolution, inédite en France, avec un environnement plus complexe et une nouvelle organisation à construire.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le secteur consulaire renouvèlera ses leviers de communication via des actions en partenariat avec d'autres acteurs locaux, nationaux voire européens. Ces synergies représentent l'avenir et permettront la poursuite de nos actions au service de l'artisanat...

Si tu changeais de métier ?

Pourquoi pas écrivain ou tout du moins, un métier lié à l'écriture !

Et pendant ton temps libre ?

Je passe du temps avec ma famille, c'est banal mais c'est important pour moi. J'ai aussi un côté « geek ». Je suis particulièrement intéressé par le monde du jeu vidéo et de l'infographie 3D.

Tes plus belles réussites

- D'avoir constaté mais aussi d'avoir été l'un des acteurs d'une réelle évolution de la communication de l'artisanat.

Un secteur disparate constitué de 250 métiers différents représentant 1 million d'entreprises, 3 millions d'actifs et qui a su se réunir derrière une seule et même bannière de communication : « la 1^{ère} entreprise de France » !

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Club Distribution

Paul-Henri DURET

Merchandiser chez DECATHLON

IFAG Lyon - Promotion 2000

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT Tech de co à Paris, j'intègre l'IFAG à Lyon et travaille comme commercial chez **Extand** (services de transports de colis) pendant 2 ans. Je m'aperçois vouloir devenir commerçant plutôt que commercial sur la route toute la journée. Passionné de sport, je décide de postuler chez **Decathlon** à Lyon Part-Dieu et deviens **Responsable de rayon** en 2001. J'y reste 4 ans et manage différents univers avec des équipes variant de 2 à 8 personnes.

Je suis ensuite nommé **Responsable d'exploitation** du magasin de Bron. Un poste que j'occupe 6 mois pour devenir très vite Directeur adjoint pendant 1,5 an toujours à Bron. Après cette formation, je deviens **Directeur du magasin** de Saint Etienne à 32 ans, et manage une équipe de 65 personnes.

Depuis maintenant 3 ans, je travaille au siège de Decathlon comme **merchandiser** de la marque des sports collectifs **Kipsta**. Nous sommes deux merchandisers pour cette marque passion au niveau mondial. Je suis en charge des sports indoor comme le basket, hand, volley mais aussi le rugby sur la zone Europe, Inde et Chine.

Une expérience professionnelle marquante ?

Lorsque j'ai été Directeur de magasin à 32 ans à la tête d'une équipe de 65 personnes. Ce fut une expérience de manager très riche car on est très exposé et clairement en 1^{ère} ligne mais, en même temps, on peut insuffler son style.

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'en vois deux essentielles :

- le développement de supports mobiles afin de faciliter le travail d'implantation des linéaires en magasin pour les responsables de rayons.
- L'alignement du merchandising digital avec le merchandising physique afin d'élaborer une logique identique qui facilite la recherche produits pour les clients.

Si tu changeais de métier ?

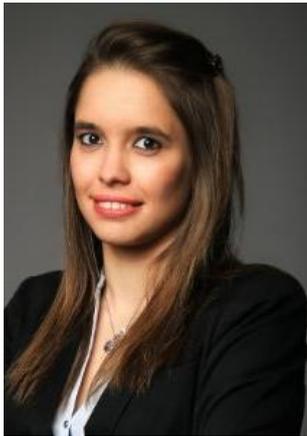
Journaliste sportif, un vieux rêve !

Et pendant ton temps libre ?

Du foot et du basket en semaine et le week-end en famille avec mes enfants.

Tes plus belles réussites

- Avoir accompagné et suivi des projets de vie - chez Décathlon ou ailleurs - de collaborateurs appartenant au magasin de Saint Etienne que j'ai dirigé à une époque. Je suis encore en relation avec certains.
- Fier d'appartenir à une société qui permet d'occuper des postes extrêmement variés, avec beaucoup de responsabilités et cela très jeunes.



Camille DUMONT

Chef de projet digital junior
chez SNCF

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Bac STG, j'ai réussi à intégrer l'IUT de Sceaux pour avoir un DUT Techniques de commercialisation. Je dis bien réussi car cet IUT procède à une forte sélection à l'entrée !

Je voulais poursuivre mes études et j'ai choisi l'IFAG parce que je m'y suis bien senti lors du concours d'entrée. L'accueil est fait par des jeunes comme nous, la personnalité est plus importante que le cursus lui-même. J'ai eu un réel coup de cœur et ce n'est pas le fait que mon père a fait cette école qui a influé mon choix.

En termes d'expériences professionnelles, j'ai fait un stage de 6 mois chez **MC Factory**, une agence de communication créée par Majda Chaplain (IFAG Paris 1993) spécialisée dans le lead et la notoriété des entreprises.

Aujourd'hui, je poursuis mes études en alternance à l'IFAG et j'occupe actuellement le poste de chargée de mission sur les secteurs interprofessionnel junior à la Direction du Développement d'**Opcalia**. Mes missions sont d'identifier les secteurs interprofessionnels qui pourraient devenir nos partenaires et de développer cette relation.

Deux objectifs majeurs :

- Fidéliser grâce à la promotion de l'offre de services d'Opcalia ou la construction d'une offre adhoc répondant aux besoins particuliers de nos adhérents /partenaires. Par exemple, aujourd'hui le secteur des organismes de formation connaît une réforme, les accompagner, les informer.
- Enrichir la relation avec les autres secteurs interprofessionnels partenaires et les aider, pour certains et selon l'opportunité, à se constituer en branches.

A partir de janvier 2016, je prends le challenge de devenir Chef de projet digital chez **SNCF**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'alternance est vraiment une opportunité qui me rendra forcément plus opérationnelle en fin d'études.

Si tu changeais de métier ?

Créer mon entreprise dans la décoration intérieure et la vente de meubles.

Et pendant ton temps libre ?

Comme je suis en alternance, le rythme est soutenu entre travail en entreprise et études. Il me reste peu de temps libre ! Je l'occupe, entre autre, en faisant du jogging 2 à 3 f/ semaine, une quarantaine de mn pour garder la forme.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi mon DUT à l'IUT de Sceaux, l'un des leaders en France et réputé pour être sélectif et difficile.
- La création de la page officielle de Jérémy Chaperon (5^e de la Star Ac') alors que j'avais 15 ans. La rencontre avec lui et son agent. Une aventure formidable qui a duré quelques années !



Daniel FERNANDEZ

Business Development Manager chez CAP VERT ENERGIE

IFAG Montluçon – Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un BTS Electrotechnique, l'IFAG me permettra d'acquérir une double compétence et d'effectuer ma 3^e année en CDI chez **KSB**, fabricant allemand de Pompes Hydrauliques. Technico-commercial pendant 4 ans sur Lyon puis Aix, je saisis l'opportunité offerte par **Chubb** de commercialiser des systèmes de détection d'incendie. En 2007, ma femme à la possibilité de partir à Annapolis, aux US, pour une mission de 9 mois. Nous restons finalement 2 ans durant lesquels je travaille 9 mois comme développeur commercial chez **ADT** (détection d'incendie) puis 1 an chez **Titan Steel Corporation** en charge du trading d'acier vers l'Amérique du sud.

Nous sommes revenus en France en 2009. **Sunpower**, fabricant américain de panneaux photovoltaïques me confie le poste de Regional Sales Manager (Sud de la Loire). Au départ, nous étions 2 salariés en France et 12 quand je suis parti 3 ans plus tard, peu de temps après le rachat de l'entreprise par Total. Je fais une courte halte en tant que Country Manager en France pour un fabricant taiwanais de panneaux solaires, **Winaico** et suis aujourd'hui Business Development Manager chez **Cap Vert Energie**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez ADT aux USA. Nos résultats chiffrés conditionnaient notre présence ou pas la semaine suivante. Ce système très américain m'a à la fois déstabilisé et renforcé car je suis resté 9 mois malgré la barrière de la langue. C'est moi qui suis parti car le job ne m'intéressait pas. Ce challenge permanent m'a finalement donné confiance en moi !

La tendance à venir dans ton métier ?

Je suis persuadé que les métiers liés au solaire ou à l'éolien sont porteurs d'avenir et de croissance. Ils seront incontournables d'ici 5 ans. En attendant, les fabricants développent leur expertise et tentent de rester présents malgré les fluctuations économiques et réglementaires de leur marché.

Si tu changeais de métier ?

Un métier de gestion de projet dans le milieu artistique qui m'a toujours attiré.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai arrêté de courir aussi intensément qu'aux USA mais je maintiens un fond en courant moins mais régulièrement. Je fais également du tennis. Mais la priorité réside dans ma famille avec ma femme et mon fils.

Tes plus belles réussites

- Avoir participé au succès de Sunpower, une société qui marche très bien en France aujourd'hui
- Pas trop sportif à la base, je me suis mis à courir intensément aux USA. J'y ai pris goût au point de faire un semi-marathon en moins de 2 heures. J'étais fier de cette performance, à force de ténacité et de pas mal de sueur!



Aurore FIMAT (Née GONARD)

Chef de projets en Système d'informations à
L'INSTITUT NATIONAL AUDIOVISUEL (INA)

IFAG Paris - Promotion 2008

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Sortie de l'IFAG Paris, avec l'option finance, je ne me destinais pas du tout à travailler sur les systèmes d'informations (SI).

C'est sur un salon de recrutement appelé « ProFinance » que j'ai rencontré la SSII **Altran**. Ils m'ont expliqués que mes missions seraient certes liées aux SI, mais aux SI autour de la finance.

J'ai été séduite par le fait qu'en cabinet de conseil et SSII nous puissions cumuler des expériences dans des entreprises de secteurs variés. Je craignais de m'ennuyer dans une entreprise à réaliser toujours les mêmes tâches. J'avais une vraie soif d'apprendre, d'évoluer, de me challenger à chaque fois sur de nouvelles missions, contextes, chez des clients... c'est extrêmement stimulant !

Après plus d'1 an chez **Nestlé**, mon dernier client a été l'entreprise **Ina** (Institut National de l'Audiovisuel). Au bout de près de 2 ans, ma mission chez eux a débouché sur un recrutement en interne, en tant que Chef de projets.

Cela fait maintenant près de 2 ans que j'y suis en CDI... et je suis bien loin de m'y ennuyer !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience actuelle à l'Ina : tout d'abord en gérant un seul projet, puis tous les projets hors web de ma direction. Aujourd'hui je gère une dizaine de projets dont des projets web. Résultats : transformation globale du SI et mise en place de process harmonisés.

Les tendances à venir dans ton métier ?

C'est un métier en perpétuel mouvement. Les méthodes de gestion de projet évoluent, c'est aujourd'hui la mode de la méthode dite « agile ». Les 2 enjeux à venir : « big data » et dématérialisation.

Si tu changeais de métier ?

Ce serait toujours autour de la gestion de projets, mais sur d'autres domaines : stratégie d'entreprise, RH, etc. et évoluer vers des fonctions managériales.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis Vice-Présidente de BPW France (www.bpw.fr), fédération de BPW International, ONG présente dans 90 pays, avec 30 000 membres. Son objet est la promotion de l'égalité professionnelle hommes / femmes. Nous effectuons du lobbying et de la sensibilisation auprès des entreprises, des salariés, de l'Etat français, du Conseil de l'Europe, des Nations Unies, etc.

Tes plus belles réussites

Ma plus belle réussite est d'avoir repris mes études en plusieurs fois :

- Tout en travaillant à temps complet, j'ai obtenu avec mention un diplôme Bac + 2 puis Bac + 3, par correspondance avec le CNED et l'IAE de Caen.
- Puis intégration de l'IFAG en 2^{ème} année. J'ai dû arrêter mon travail, alors que je venais de me marier et d'acheter une maison...

Ces études sont les meilleurs investissements que j'ai réalisés ! Cela m'a permis d'avoir un métier où je m'épanouis.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Romain GALON

Responsable Compte Clefs GMS MDD
chez WENCESLAS CHANCERELLE CONNETABLE

IFAG Angers - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En 2005, étudiant à L'IFAG Angers, j'ai réalisé mon stage de fin d'études à Paris en tant qu'assistant chef de produit chez **Unilever Foodsolutions 'BU Restauration Hors Foyers'**. Par la suite, j'ai souhaité étendre mes compétences à la vente. En 2006 j'ai rejoint la **Société Père Dodu du Groupe Doux** comme chef de secteur sur la région de Saintes - Bordeaux. Durant 3 ans, j'ai appris la vente terrain et su mettre en avant ma capacité à réfléchir, à monter des stratégies vente/marketing. Aussi en février 2009, le département développement des ventes me propose un poste de Category Manager pour développer les ventes de **4 enseignes** sur le marché de la volaille et sur le marché traiteur. Je poursuis l'aventure 2 ans et rejoins Wenceslas Chancerelle Connetable en septembre 2011.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma 1ère présentation au sein d'une enseigne de grande distribution devant 4 acheteurs et 2 responsables marketing. Il a fallu capter l'attention, les faire participer, être en phase avec leurs attentes.

Cela m'a permis de m'améliorer sur tous ces paramètres et de mieux préparer les présentations suivantes.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier de Category Manager est apparu récemment (moins de 10 ans). Il est amené à se développer car les entreprises d'agroalimentaires auront besoin d'être de plus en plus fines dans leur politique des ventes. Il faudra donc acquérir des connaissances statistiques plus poussées via les nouveaux outils proposés par les panélistes. Plus largement, il s'agira également de suivre minutieusement le comportement des consommateurs chez eux et en magasin.

Si tu changeais de métier ?

Je suis plutôt dans la continuité de ce que j'entreprends. L'agroalimentaire est une école difficile où les normes changent souvent où l'adaptabilité demandées est constante. Au fond je souhaite me former à la négociation, à la gestion de projet, au marketing dans ce milieu exigeant afin de devenir, un jour, entrepreneur.

Et pendant ton temps libre ?

Pour rester en forme, j'aime faire du sport. Aussi je pratique régulièrement le VTT ainsi que la natation.

Tes plus belles réussites

- Incontestablement, le développement de la gamme saisonnière festive de Père Dodu sur laquelle j'ai travaillé. Nous avons obtenu une progression de 20% des ventes en volumes. Une réelle récompense des efforts fournis.
- Avoir montré que j'étais fiable et compétitif même loin de ma famille et mes amis, lorsque je suis parti sur Saintes. Une vraie expérience de vie qui m'a renforcé !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Guillaume GAUME

Directeur du développement chez HITACHI EUROPE SAS (matériel de chauffage & climatisation)

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Avec un BEP/CAP Compta puis un bac Compta, j'ai emprunté une passerelle pour obtenir un BTS action commerciale. Ne souhaitant pas rester sur une formation courte, j'ai ensuite fait l'IFAG. C'est en 1995, durant ma 3^e année, que j'intègre la société **Airwell** en tant que technico-commercial. A l'époque, mes objectifs sont multiples : faire du terrain afin de pouvoir manager en connaissance de cause, intégrer la technique, faire de la prescription et du BtoB. Mais au bout de 5 ans, je n'ai pas senti d'évolution de carrière possible.

Aussi lorsqu'en 2000 **Hitachi** me propose le poste de Responsable régional des ventes de la région Nord Ouest, avec 44 départements à gérer comprenant un réseau de distributeurs mono-marque, j'accepte. Rapidement, je prends en charge la totalité du réseau en France avec 1 personne. Mon périmètre de directeur du réseau National s'élargit au développement des accords nationaux grands comptes. En 2006, on me nomme directeur du développement commercial France avec une équipe de 5 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1er poste de commercial chez Airwell : on passe de la théorie à la pratique surtout quand une grosse partie de votre salaire est variable ! Le terrain permet d'apprendre à compter sur soi mais aussi à prendre confiance en soi.

La tendance à venir dans ton métier ?

Hitachi est détenu par des japonais. Les asiatiques utilisent la climatisation et le chauffage comme nous le micro-onde ! Leur utilisation est hyper banalisée d'où une logique industrielle possible. En Europe, nous sommes encore dans une logique de BtoB et de sur-mesure. A l'avenir, nos produits vont se banaliser et être vendu directement aux particuliers. Cela engendrera une mutation commerciale car on ne fait pas du BtoB comme du BtoC.

Si tu changeais de métier ?

Devenir entrepreneur en reprenant une entité afin d'appréhender la palette globale d'une activité.

Et pendant ton temps libre ?

Devenir entrepreneur en reprenant une entité afin d'appréhender la palette globale d'une activité.

Tes plus belles réussites

- Chez Airwell, on partait d'un dépôt de bilan et d'une perte de 600 MF (à l'époque) en 18 mois ! Nous étions une équipe de 5 commerciaux sur Paris et nous avons remonté les ventes de manière considérable sans compter nos heures ! Faire du commercial dans un tel contexte était très formateur !
- La signature d'accords nationaux entre de grandes sociétés (GDF, Eiffage...) et Hitachi.



Florent GIACHINO

Senior Account Executive chez QUALTRICS

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste ?

Après une licence STAPS, je deviens formateur secouriste/sauveteur pendant 2 ans, au sein de l'association **A l'eau MNS**. Je décide d'intégrer l'IFAG et poursuis ma 3^e année en alternance en tant qu'ingénieur d'affaires chez **Appolo Formation**. Dès mon diplôme en poche, je pars en Irlande avec l'objectif d'améliorer mon anglais. Nous sommes en 2012 et ce fut le début d'une ascension étonnante dans ce pays que l'on appelle la Silicon Valley de l'Europe.

Un 1^{er} job chez **ASOS** (As Seen On Screen), leader de la vente de vêtements en ligne au Royaume-Uni, m'amène à devenir rapidement Team Leader en charge d'une équipe de 20 personnes. Un an plus tard, j'intègre le contrat d'**Apple** en tant que Coach /Team Manager aux commandes de 3 équipes Françaises représentant 20 personnes dans 3 départements différents (Sales, Chat et Après-vente). Un booster incroyable qui dure 2 ans et me permet de décrocher, à 29 ans, le poste de Manager EMEA chez **Symantec** (équipe de 25 personnes réparties dans 50 pays et parlant 15 langues).

En 2016, je rejoins ma fiancée à Dublin où **Qualtrics** (1000 collaborateurs dans le monde / 200 à Dublin) leader dans les plateformes intégrées de recherches et d'études de marché, me propose le poste de Senior Account Executive.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dans ma mission chez Symantec, j'ai énormément développé mes compétences à 2 niveaux :

- en étant très proactif lors du processus de recrutement qui m'a permis de remporter le poste de Team Manager parmi une liste de 26 candidats.
- en pilotant, très jeune, une équipe internationale de 25 personnes réparties dans 50 pays et parlant 15 langues.

Les tendances à venir sur ton marché ?

Nous comptons doubler nos effectifs à Dublin en 2/3 ans (de 200 à 400 salariés). En effet, pour performer, les entreprises attachent une importance croissante à la connaissance de leur marché ou au feedback de leurs clients/cibles. L'intégration de notre plateforme d'études de marché leur permet une autonomie qui facilite leur business.

Si tu changeais de métier ?

Enseigner, conseiller, faire des conférences sur des sujets qui me tiennent à cœur pour transmettre et peut-être la création de mon entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'apprends le portugais et fais de la natation (4 à 6h/semaine) ou de la gym en salle. Sans oublier mon futur mariage près de Porto qui m'amènera, je l'espère, à avoir beaucoup d'enfants !

Tes plus belles réussites

- Mon ascension personnelle et professionnelle en Irlande alors que je suis parti sans job avec un anglais très approximatif. Je suis fier de mon parcours à aujourd'hui et des challenges que j'ai emportés ☺.
- Quand j'étais formateur en secourisme, j'ai eu l'occasion de sauver 6 personnes en danger de mort et de former plus de 1000 personnes aux premiers secours. C'est une grande satisfaction !



Xavier GOTTAR

Trafic Manager chez CARADISIAC PUBLICITE

IFAG Paris – Promotion 2003

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT en génie électrique et informatique industrielle (GE2I) en poche, j'effectue un court passage à l'ESGC de Chartres en Marketing puis intègre l'IFAG en 2^e année. Mon premier emploi se déroule lors du stage longue durée de 3^e année que je passe au service achats et stock de **VWR International**, un distributeur de produits pharmaceutiques (ex Rhône-Poulenc).

Afin de parfaire ma double compétence, j'entreprends un **MBA E-Business** à l'ESG de Paris puis retourne chez VWR International mais, cette fois, au département informatique. Pendant 2 ans, mon rôle consiste à convaincre les clients de commander via nos plateformes E-Commerce spécialisées.

En Mars 2007, **Caradisiac Publicité** m'offre l'opportunité de devenir Trafic Manager au sein de leur régie qui gère la publicité internet des 3 sites Caradisiac, LaCentrale & Annonces du Bateau. Ma mission s'articule autour de 3 temps forts : récupérer les éléments auprès des agences médias avant une campagne, vérifier leur bon fonctionnement lors de la mise en ligne et, enfin, suivre les résultats et optimiser les performances.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La mise en ligne des campagnes sur les serveurs était auparavant sous-traitée. Une formation, parallèlement soutenue d'une simplification du process technique, m'a permis de monter en compétences, en autonomie et en réactivité. Un cap enrichissant pour moi et les clients !

La tendance à venir dans ton métier ?

Il y aura de plus en plus de campagnes à la Performance. Les données sont analysées et chaque investissement est mesuré grâce aux outils de tracking. Exemple : un annonceur automobile demandera à son agence média le nombre d'essais générés en succursales par une campagne sur internet.

Si tu changeais de métier ?

Un métier qui tournerait autour de la communication, du journalisme ... mais toujours lié à Internet.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de cinéma et j'ai créé un blog dans le domaine : leblogcine.fr. Sinon, je pratique le Wakeboard où, là aussi, j'ai développé depuis environ 1,5 an mon site, lemondedelaglisse.com !

Tes plus belles réussites

- Arrivé à être reconnu comme un Expert dans ce récent métier qu'est le Trafic Management et obtenir des félicitations du N+1 chez le client !
- J'y suis depuis plus de 5 ans et, au fil du temps, les équipes prennent en compte ma mission qui se situe à la jonction de l'informatique, du commercial et du marketing E-commerce.
- Les clients me font confiance et reconnaissent mes qualités. C'est gratifiant !



Jean-François GRIFFOUL

Responsable E-Commerce chez E-LECLERC VOYAGES

IFAG Paris – Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En m'immergeant très tôt dans les métiers de l'Internet et en n'en sortant plus depuis ! En effet, dès ma 3^e année à l'IFAG, je rentre chez **New Electronic Factory / Mind France**, une web agency où j'exerce durant 3 ans le métier de commercial puis de chef de projet. Par la suite, je deviens consultant pour la partie conseil e-business de **Unilog**, une SSII devenue Logica Management.

Cette expérience de conseil dure 5 ans et me permet, par la suite, d'entrer à la DSI du Groupe Carrefour. Il m'est confié le pilotage du projet Ooshop puis, celui de la création du site **Carrefour Voyages**. Au bout d'un an de direction de projets, je suis nommé responsable e-commerce chez Carrefour Voyages où je mets en place l'équipe, les campagnes marketing, les tableaux de bord et ce durant 4 ans.

En mars 2011, **E-Leclerc Voyages** me propose le poste de responsable de son activité e-commerce où je suis en charge, là aussi, de la mise en place et du développement de la vente sur Internet en liaison avec les 180 Agences Leclerc Voyages. Un challenge passionnant !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

J'ai pu allier technique (faire un site) et résultats marketing (faire un site qui vend) chez Carrefour voyages. Chez E.Leclerc Voyages, je continue un niveau au-dessus en incluant le centre d'appel, avec une organisation bien plus complexe. C'est captivant de voir fonctionner ce qu'on a créé et très valorisant quand les objectifs sont atteints.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les métiers du e-commerce se situent aujourd'hui à la croisée des chemins du marketing, des ventes et de l'informatique. Ils devront davantage se spécialiser pour acquérir en efficacité marketing et trouver également un meilleur positionnement au sein des structures managériales bien établies.

Si tu changeais de métier ?

Je me suis clairement passionné pour les médias internet et mobile. Je vais avoir du mal à lâcher le sujet. Si je change, ce sera soit par opportunité, soit par saturation. Qui sait ?

Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux priorités, ma famille et les voyages. Dès que je peux partir en week-end ou à l'autre bout du monde avec ma famille, je le fais !

Tes plus belles réussites

- L'ouverture du site de vente E.Leclerc Voyages et de son activité qui remplit déjà ses premiers objectifs de vente
- La mise en place du site et de l'activité e-commerce de Carrefour Voyages.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Développement Durable

Thierry GROS

Animateur de réseau

POUR UN SOURIRE D'ENFANT (PSE)

IFAG Lyon – Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon IUT GEA, je suis entré à l'IFAG Lyon pour élargir ma vision de l'entreprise. A l'époque, ma fibre humanitaire s'exprimait déjà, notamment au sein de l'école (vente de sacs à sapin pour Handicap International). Je fais ensuite mon service national dans une entreprise d'insertion puisque l'IFAG avait des accords avec l'Armée. Durant mon cursus, un conseiller RH m'invite à choisir entre mes deux aspirations : l'humanitaire ou la gestion. Je rêvais d'une famille nombreuse et choisi alors d'intégrer **Sogeti**, SSII (services informatiques) et filiale de Capgemini. J'y reste 14 ans en passant d'assistant contrôleur de gestion à contrôleur senior.

En 2007, je pars 5 semaines en « routard » au Cambodge. J'entends alors parler de l'association **Pour un Sourire d'Enfant (PSE)** dont l'objectif est de nourrir, soigner, scolariser et donner une formation professionnelle à des enfants cambodgiens en grande détresse. Je deviens parrain, puis bénévole, puis membre du bureau de l'antenne de Lyon et enfin son Président. En 2014, un des 3 salariés en France de cette association souhaite suivre un autre chemin professionnel.

Etant très actif dans l'association, les membres du bureau national me proposent de le remplacer. Une opportunité que je saisis en novembre 2014 pour devenir animateur du réseau des 300 bénévoles répartis sur les 27 antennes locales (19 en France et 8 à l'International). Mon rôle consiste à aider les bénévoles dans leur animation locale, dans la collecte des dons afin de poursuivre la prise en charge des 7000 enfants déjà suivis par notre organisation.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque j'étais chez Sogeti, j'ai notamment eu en charge le contrôle de gestion du périmètre Méditerranée, une région qui marchait plutôt bien et qui a chuté brusquement. Il y a eu des changements successifs de dirigeants et nous avons fini par redresser la barre. Humainement, ces difficultés ont soudé les équipes. Quant à la direction locale, nous échangeons avec confiance et respect : j'en garde un excellent souvenir.

Si tu changeais de métier ?

Créer une entreprise dans le social.

Et pendant ton temps libre ?

Mon engagement bénévole pour PSE !
Et ma vie de famille, le plus essentiel...

Tes plus

belles réussites

- Quand j'étais encore contrôleur de gestion, avoir pu concilier mes aspirations en étant responsable associatif dans mon temps libre
- Ma reconversion qui me permet aujourd'hui de faire de ma passion mon métier ! Devenu salarié de l'association PSE, je continue d'être Président de l'antenne lyonnaise et me considère finalement comme bénévole à plein temps !

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Tanguy HOC

Responsable grands comptes dans une société de services

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT Tech de co à Saint Nazaire, je pars étudier 1 an en Ecosse pour obtenir un diplôme en Business & Management. De retour en France, je poursuis une licence en Marketing/vente puis intègre l'IFAG, en admission parallèle, en 2005. Passionné par les nouvelles technologies et attiré par les métiers de la vente, je me suis naturellement orienté vers un concessionnaire **Xerox** pour apprendre, en alternance, le métier de commercial au sein d'une entreprise ayant la culture de la plus-value de l'offre, des challenges ainsi que des résultats.

Après 4 années passées à convaincre une clientèle de PME-PMI, j'ai souhaité donner un nouvel élan à ma carrière.

Parmi plusieurs propositions, je décide de rejoindre une **jeune société Nantaise** en pleine croissance. Celle-ci m'offre d'excellentes perspectives avec, notamment, l'opportunité de m'adresser à une clientèle de Grands Comptes nationaux à seulement 25 ans.

Cinq ans plus tard, toujours au sein de cette structure, j'accède à des fonctions managériales.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans conteste mon expérience actuelle qui nécessite diplomatie et sens de la réparti. Nous intervenons régulièrement pour soutenir nos offres dans le cadre de réunion en présence de DRH, DSI et représentants syndicaux de grands groupes Français (sociétés de plus de 1000 salariés).

Les tendances à venir dans ton métier ?

La dématérialisation des processus est désormais dans l'air du temps au point que nos clients nous poussent vers le « tout numérique ». De mon expérience j'ai appris qu'une société qui n'innove pas, a vocation à disparaître. Les métiers liés aux technologies internet offrent d'excellentes opportunités pour les nouveaux diplômés, je pense notamment au nouvel eldorado : le « Big Data ».

Si tu changeais de métier ?

J'ai toujours à l'esprit, de reprendre un jour, l'activité d'une société ayant un fort potentiel de croissance.

Et pendant ton temps libre ?

Mon entourage et le sport sont essentiels. J'ai récemment découvert un art martial original pour apprendre à contrôler son stress au quotidien par le biais de la relaxation : le Systema !

Tes plus belles réussites

- Exemple de réalisation : ouverture des comptes ADIDAS, ALLIANZ, AIRBUS, CASINO, ERDF-GrDF, LAFARGE, MC DONALD'S, ORANGE, POLE EMPLOI, SHELL, ...



Axel HURSTEL

Business Development Executive chez GLOBAL-E (E-commerce international)

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma licence professionnelle en Finance j'ai intégré l'IFAG Paris en alternance au sein du Groupe **BPCE** en tant que Chargé d'affaires international.

Pendant deux ans, mon job consistait à trouver des relais de croissance pour aider nos clients PME à se développer à l'international.

Une expérience enrichissante qui m'amène en décembre 2015, à partir pour Londres dans une Startup Anglo-Israélienne, **Global-E**, spécialisée dans l'e-commerce transfrontalier.

Nous offrons aux e-commerçants, via une plateforme unique en Europe la possibilité de s'exporter à travers le monde avec un « time to market » extrêmement court.

L'idée est de faire tomber l'ensemble des barrières de l'e-commerce transfrontaliers (devises, méthodes de paiement locales, livraisons et retours internationaux, TVA et taxes d'importations, législation, service clients...).

Nous avons déjà de belles références à l'image de Mark & Spencer, Crabtree & Evelyn.

Ma mission ? Développer notre activité sur le marché Français.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle-ci, sans aucun doute. Ici, il faut être à la fois intrapreneur et salarié, on évolue avec un spectre d'action très large.

Nos compétences acquises sont un simple bagage qui nous permet d'inventer de nouvelles ; nécessaires à la croissance de Global-e.

Evoluer dans une startup en pleine croissance est un défi incroyable.

Les tendances à venir dans ton métier ?

D'ici à 2020 les ventes en ligne devraient bondir de presque 60% pour atteindre 90 milliards d'euros et ainsi représenter 6.5% de la consommation des ménages. Les e-commerçants sont nombreux à chercher des relais de croissance, l'international est au cœur des projets.

C'est ici que nous intervenons.

Et pendant ton temps libre ?

Je ne m'arrête jamais, je vis à cent à l'heure et j'adore ça !

Sinon, je pratique la boxe anglaise depuis mon arrivée à Londres et je suis fan de sports mécaniques.

Tes plus belles réussites

- Avoir eu la présence d'esprit de partir à l'étranger pour découvrir une nouvelle culture, de nouvelles méthodes de travail et surtout maîtriser la langue de Shakespeare.
- Vivre en prenant toujours en compte l'expression de notre responsable de DIAG, Christophe Boivin, ancien ifaguien 99' « Le ROI c'est bien, mais le ROK c'est encore mieux (Return On Kiff) » !



Yannick INO

Marketing Program Manager chez CEGID

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DUT en Génie Electrique j'ai réalisé une licence en Gestion de projet industriel en alternance. C'est en 2008 que j'ai rejoint **ABB**, multinationale dans l'ingénierie électrique, où j'ai découvert le marketing sur une gamme de produit dédiée au marché résidentiel...et surtout aux côtés d'un mentor avec qui je garde encore contact. En intégrant l'IFAG, j'ai pris un poste d'assistant business developper pour connaitre la réalité du terrain et le contact clients.

En M2, j'ai choisi de rejoindre **SORHEA** sur une mission de marketing stratégique international. Le projet était passionnant et j'avais besoin de voir comment se passait la vie de l'entreprise à une échelle réduite.

Mon diplôme en poche, j'ai décidé de lancer **AMALTHEC**, une société de location de tablettes tactiles en BtoB. Faute de financements, malgré des prospects prêts à signer, j'ai dû arrêter l'activité. Début 2014, j'ai intégré **TEREVA** à un poste de chef de produit. Un métier à la croisée des chemins du commerce, du marketing, des achats et de la logistique.

J'ai aujourd'hui rejoint **CEGID**, un éditeur d'ERP, pour être Program Manager, où je m'occupe de la déclinaison du plan

marketing par le montage de campagnes auprès des canaux de ventes direct, indirect et international.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'entrepreneuriat ! Etre acteur depuis la définition de la stratégie à la livraison des produits. Je cherche encore un métier qui soit aussi stimulant et épanouissant.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le Cloud s'impose sur tous types de process digitaux. C'est en phase avec la société actuelle, dans la mobilité et l'instantanéité de l'accès aux données. La compréhension et l'exploitation de la Big Data également...vaste chantier.

Aussi, l'explosion démographique de l'Afrique va sans doute chambouler nos méthodologies de travail.

Si tu changeais de métier ?

J'irai vers le social ou l'enseignement. Me tourner vers les valeurs humaines et apporter ma pierre à notre société.

Et pendant ton temps libre ?

J'accompagne des jeunes en difficulté d'insertion professionnelle inscrits à la mission locale de Villeurbanne. Et beaucoup de sport (squash, escalade et trail). Je donne aussi des cours de ski.

Tes plus belles réussites

- Être fier d'avoir monté mon entreprise malgré la déconvenue l'arrêt de l'activité.
- Les sourires des lycéens de cités à qui la région a offert une journée au ski à l'occasion des Championnats du monde. J'encadrerais un petit groupe. Pour beaucoup d'entre eux c'était une première...Inoubliable !



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Christophe JEGOU

Directeur Category Management
chez LAÏTA

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon BTS Technique de commercialisation agroalimentaire, j'ai poursuivi par des études de commerce à l'IFAG Montluçon. Dès ma 3^e année, j'intègre la coopérative laitière **Laïta** en tant que Chef de secteur. Une aventure terrain qui se poursuit durant 4 ans. En 2000, **Laïta** me propose de créer et de piloter le service merchandising afin de positionner au mieux nos marques chez nos clients distributeurs. Quatre ans plus tard, j'évolue en mettant en place le service Category Management (3 personnes). Notre mission consiste à aider et convaincre les Category Manager des enseignes de distribution à acheter nos produits. Le périmètre recouvre les assortiments, le merchandising et la promotion.

Aujourd'hui **Laïta** comprend 2370 salariés et réalise 1,3 milliard d'euros de CA dont 65% en France. Notre marque principale « Paysans Bretons » représente 450M€ de CA sachant que nous avons aussi des parts dans Régilait et Mamie Nova.

Laïta est N°2 en France sur le marché du beurre, N°2 sur celui des crêpes et N°3 sur le marché du fromage à tartiner.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} job en tant que chef de secteur a été un déclic pour moi. A l'époque, je ne m'imaginai pas dans la vente. Aujourd'hui, je ne pourrais plus faire un métier sans contact ni challenges !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les distributeurs ont compris que le category management représente un levier de croissance qui permet d'innover et de gérer plus efficacement les linéaires.

Par exemple, l'organisation des équipes a changé chez les distributeurs. Aujourd'hui, vous avez souvent un acheteur, un manager de l'offre et au-dessus d'eux un category manager.

Si tu changeais de métier ?

Aller travailler à l'étranger et dans un métier de la finance, un secteur que j'affectionne particulièrement.

Et pendant ton temps libre ?

La lecture de romans historiques et bols d'air en famille au bord de la mer.

Tes plus belles réussites

- Le Maître de Bronze remporté en 2002 lors d'un concours à l'IFM (Institut Français du Merchandising) qui récompense les meilleurs partenariats enseigne/industriels.
- Avoir monté un partenariat avec Carrefour dans un univers très différent du lait : la boulangerie !
- Le développement du marché de la crêpe avec la marque Paysans Bretons. Nous avons 1 client national il y a 3 ans et sommes aujourd'hui référencés nationalement chez tous les grands distributeurs.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Jocelyn JEANNIARD

Directeur de Région chez CARREFOUR MARKET
Président d'IFAG Alumni de 2011 à 2016

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Montluçon en 1994, je côtoie le milieu de la distribution en vendant, durant 1,5 an, les produits de chez **SEB** aux grandes surfaces. A 26 ans, je saute le pas et devient, Directeur stagiaire des **Supermarchés Stoc** qui m'amène, en fin de formation, à prendre la direction d'un 1er magasin de 6 millions d'euros de CA. L'enseigne rachetée par Carrefour se transforma au fil du temps en supermarchés Champion pour devenir aujourd'hui Carrefour Market.

Le travail en équipe et le management exercés pendant 7 ans à la Direction de 3 magasins différents m'amènent à devenir Responsable des Ressources Humaines Rhône-Alpes toujours chez **Carrefour Market**. Durant 4 ans, je m'occupe du recrutement, de la formation et de la gestion de carrières des équipes de 40 magasins.

En 2004, je change de casquette et anime sur la Région Parisienne jusqu'à mi-2009 un réseau de 9 magasins Carrefour « franchisés » en tant que Conseiller de franchise.

Depuis je suis revenu en région Rhône-Alpes pour occuper le poste de Directeur de région Carrefour Market.

Cette région regroupe aujourd'hui 11 magasins intégrés, qui génèrent 150 M€ de CA et emploie plus de 600 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} magasin en tant que Directeur : à 26 ans, je devenais le Patron d'une petite PME, où j'ai tout appris du commerce, du management et de la gestion, avec au bout la fierté d'avoir redressé le magasin.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'omnicanal : le développement de tous les canaux pour accéder et servir les clients : le drive, l'internet, la livraison à domicile, le clic and collect ...

Si tu changeais de métier ?

Ce serait pour créer mon entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'animais jusqu'à la semaine dernière avec plaisir et engagement l'Association Alumni depuis 5 ans. Je tente de me réserver un peu de temps entre mes enfants, mes amis (autour d'une bonne bouteille de vin) et le sport. Allez l'OL, le Lou et l'Asvel !

Tes plus belles réussites

- Mes enfants avant tout
- Mon parcours
- Mon engagement associatif



Aline JUNGHAEN

Chef de produits à LA MUTUELLE DES MOTARDS

IFAG Paris – Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après 1 an de BTS assistante de direction, j'ai préféré poursuivre en BTS action commerciale. Ces trois années d'études suivies en alternance chez **Valeo** sur un site de production dans l'Oise en tant qu'assistante commerciale et marketing ont été prolongées au siège parisien en tant qu'assistante chef de produit lors de ma 1^{ère} année à l'IFAG.

Ensuite j'intègre, toujours en alternance durant 2 ans, **Roulunds Braking** une société fabricant des équipements automobiles. Chef de produits (freins, tambours...) & acheteur, je suis embauchée en CDI à la fin de l'IFAG.

En 2007, **Honeywell** un autre équipementier, me propose un poste de chef de produits (d'entretien) et Trade Marketeur au sein d'une de leur filiale.

Fin 2008, **La mutuelle des motards** m'offre l'opportunité d'aller au soleil, d'entrer dans le monde des assurances pour prendre en charge les produits de l'assurance moto.

A 30 ans, cela fait maintenant 10 ans que je suis dans l'univers de l'auto-moto en position de chef de produit. La logique m'amènera tout doucement vers un poste de responsable marketing !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez **Roulunds Braking** fut importante pour moi. C'est la première société à m'avoir fait confiance en m'embauchant directement comme chef produit et non plus comme assistante. J'ai pu également avoir ma première expérience à l'étranger en Chine, en Inde, au Danemark où se situaient les usines de nos partenaires.

Si tu changeais de métier ?

Le métier de chef de produit nécessite curiosité, innovation, polyvalence. Pour se renouveler, rester à l'écoute et benchmarker en permanence, il faudra de plus en plus créer des outils de veille (forum, surveillance, scan sites...) et des panels de consommateurs.

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'adore les animaux et m'orienterais vers un métier lié à eux, type vétérinaire !

Et pendant ton temps libre ?

Pendant mes études, j'étais sapeur pompier volontaire (10 ans). Sinon, j'aime faire des balades en moto (Z750 Kawasaki), de l'équitation, du footing et du sport en salle.

Tes plus belles réussites

Elles ont eu lieu durant mon expérience chez Honeywell (produits d'entretiens auto)

- La mise en place de plans promotionnels dans plusieurs pays étrangers
- La refonte de la marque distributeur Carrefour (produits entretiens auto) avec des négociations difficiles dotées de cahiers des charges précis, de délais courts

Le plan de développement de la gamme de produits d'entretien Moto que j'ai monté et qui a permis de multiplier par 20 le volume des ventes !



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Jordan KOLMERSCHLAG

Directeur Clientèle chez GROUPE OPA

IFAG Angers – Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Lors de ma 1^{ère} année à l'IFAG, j'ai réussi à faire un stage au sein du **groupe NRJ**. Une chance provoquée par un projet personnel qui leur a plu : monter un tournoi de Beach Soccer ! J'ai démarché des annonceurs et mon travail les a séduits ! Aussi, lorsque je suis revenu pour mon stage longue durée de 3^e année, ils m'ont proposé un poste en CDI de chef de projet Cross Média sur la région Centre. En avril 2011, j'ai intégré la cellule Grands Comptes pour développer nos prestations auprès des annonceurs nationaux.

Mon rôle consistait à animer l'offre du groupe auprès des équipes de mon périmètre (réunion, accompagnement rdv...), à proposer des solutions pluri média du Groupe NRJ auprès de nos annonceurs et à gérer l'opérationnel de ces événements (15 manifestations en moyenne par mois).

Je proposais à mes clients des outils de communication riches et variés : Radio avec les 4 marques du groupe (NRJ, Chérie FM, Nostalgie, Rire & chansons), de la TV (NRJ 12...), du Web (Régie de Google, sites des radios), événementiel (street marketing, concert...).

Je suis aujourd'hui Directeur Clientèle du **Groupe OPA**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les six premiers mois au sein de l'entreprise ont été très formateurs. A l'époque, nous proposons à nos clients uniquement de la radio. Je devais motiver les équipes pour suggérer de nouvelles offres à nos annonceurs. L'idée étant de penser communication globale (cross média) plutôt que mono produit (radio). Tout n'a pas été si simple. J'ai alors pris conscience que changer les habitudes des collaborateurs prend du temps !

La tendance à venir dans ton métier ?

Nous allons nous orienter de plus en plus vers le digital, le web et le mobile. Nous devons proposer des solutions encore plus créatives, marquer les esprits de nos annonceurs et de leurs consommateurs. Aujourd'hui, l'offre web pèse 10% de notre CA. Dans quelques années, le Web représentera près de 30% de notre chiffre d'affaires.

Si tu changeais de métier ?

Créer une entreprise sur le web.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du foot toutes les semaines depuis plus de 15 ans.

Et puis je m'occupe de ma fille née il y a deux mois (mai 2011).

Tes plus belles réussites

- Faire un métier qui me plaît dans un univers où les places sont limitées. J'ai pu et su évoluer au sein du groupe NRJ ce qui me permet de partir au travail avec le sourire tous les matins !
- Dans la communication, l'équilibre vie personnelle et professionnelle est difficile à maintenir car on travaille souvent le week-end. Je viens d'avoir une fille et tente de préserver cet aspect.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Remzi KURBAN

Directeur Marketing / Commercial / Développement
Groupe BELLIER - OEBA

IFAG Auxerre - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT QLIO (Qualité Logistique, Industrielle et organisation) à Auxerre, j'intègre l'IFAG en alternance chez **Hermès Métal**. Trois années durant, je pilote des projets d'amélioration de process, de construction de réseaux indépendants et de stratégie commerciale. Ces réflexions aboutiront à la création d'une filiale services – HMY Sud - dont le Directeur Général me confie la direction une fois mon diplôme en poche. Jeune DR de 25 ans et membre du comité de direction, je manage à l'époque une équipe de 45 personnes. L'aventure avec HMY fut très riche pour moi. Elle se termine lorsqu'on me propose et que je refuse de partir en Turquie.

Je prends alors la direction de l'agence de recrutement d'Orléans du **Groupe Adéquate** (5 personnes) mais reviens très vite vers l'industrie. En Juin 2013, on m'offre l'opportunité de devenir Directeur Marketing et commercial (50 collaborateurs) du **Groupe Bellier-Obea** qui produit et pose des escaliers sur mesure. J'assume également la direction du Développement de notre réseau de franchise. Doté de trois magasins (dans le 45/91/92) et d'un site de production, nous assurons la fabrication de 2000 escaliers par an pour un CA de plus de 5 M€.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Tout de suite après l'école, j'ai été propulsé Directeur Régional chez HMY Retail Services dans la sud-ouest à manager une équipe de 45 collaborateurs, tous plus âgés que moi. J'ai appris que manager c'est décider et beaucoup rassurer.

Les tendances sur ton marché ?

Les volumes de vente d'escalier sont en baisse. Seuls les acteurs ayant intégré l'ensemble de la chaîne survivront à condition d'innover perpétuellement.

Si tu changeais de métier ?

Je partirai à New York monter une entreprise. Un projet possiblement réalisable

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe essentiellement de ma famille et de mes enfants. Sinon, je prends le temps d'enseigner le management à l'IUT de Bourgogne.

Je suis également membre du Réseau Entreprendre, de la CGPME et depuis peu du Lions Club.

Tes plus belles réussites

- Réussir à fédérer et manager des équipes sans connaître le métier et en ayant des résultats.
- La gestion de licenciements où à la fin de l'entretien on me remercie pour la manière dont cela s'est passée !
- Le fait qu'on me demande d'intervenir dans l'IUT où j'ai étudié a à peine 30 ans !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Cyril LACROIX

Directeur National des Ventes
Chez MARIE (Groupe LDC)

IFAG Montluçon – Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Très tôt, j'ai voulu travailler dans la grande distribution. C'est ainsi qu'en 3^e année de l'IFAG, j'ai obtenu un poste de chef de secteur chez **Marie-Uniq**, une société anglaise fabricant du beurre et de la margarine. Cette période de 2 ans m'a permis de devenir Resp. régional en Rhône-Alpes, de la société **Picandine**, producteur de fromages de chèvre. Au bout d'un an, Picandine est acheté par **Triballat-Rians** qui me nomme Responsable Compte clef junior (Carrefour). Ce fut le début d'une aventure de 10 ans chez Rians où j'ai occupé de nombreux postes : Resp. comptes clefs junior marques nationales, Resp. comptes clefs marques distributeurs, Directeur Régional Rhône-Alpes (équipe de 8 chefs de secteurs) pour finir Directeur National des ventes (35 personnes).

Puis le dirigeant de **La Bovida** (équipements de cuisine), me propose la Direction Commerciale de son entreprise. Je franchis le pas en Mars 2011, pour prendre en charge l'activité commerciale de 190 personnes (sur 340 personnes au total), 27 magasins et 56 M€ de CA.

A partir de mai 2015, je prends le challenge de la Dir. National des Ventes chez **Marie**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le changement de secteur à 90° : je suis passé de chez Rians (agroalimentaire), où je maîtrisais tout, à La Bovida (Equipement), une activité inconnue pour moi. Un virage réalisable avec beaucoup de travail et de l'expérience sachant qu'il y a une base commune : le management !

La tendance à venir dans ton métier ?

La vente d'équipements de cuisine pour les professionnels et les particuliers est en pleine croissance. Il nous reste des parts de marchés à prendre. Le E-commerce et le retail représentent des sources de développement importantes.

Si tu changeais de métier ?

Si demain, je devais me réorienter, je me dirigerais vers la formation, car j'aime transmettre.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis marathonien et vice-président du club de tennis de mon village. J'appartiens également au CJD de Bourges et, depuis quelques temps, j'interviens à l'IFAG Montluçon pour délivrer des cours sur la distribution et récemment le recrutement !

Tes plus belles réussites

- Ma femme, également IFAGuienne, (Céline Pollet - 1995) et mes 3 enfants!
- La reconnaissance de mes équipes lorsque j'ai quitté Rians. Une surprise ... c'est en partant de l'entreprise, comme je l'ai fait, que j'ai pu mesurer, à travers leur témoignage, ce que je leur avais apporté, ainsi que beaucoup de messages de sympathie.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Ambassadeur
entreprise

Florent LAIGNIEZ

MSP - Hoster Account Manager
chez DELL

IFAG Nîmes - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Armé d'un BTS de technicien en économie sociale et familiale et d'un diplôme d'Etat, je travaille d'abord pour l'association nîmoise **Espelido**, en prenant en charge les dossiers de demandeurs d'asile étrangers. Au bout d'un an, je reprends mes études et obtiens une licence d'AES à l'université, puis intègre l'IFAG en 2^{ème} année. Mes missions professionnelles pendant l'IFAG : développer l'activité de restauration d'un **Centre d'aide par le travail** (CAT), puis commercial pour un marchand de détergents biologiques pour les professionnels, avant de devenir commercial en 3^{ème} année chez **Arkadin**, société spécialisée en audio-conférence. Quand le chef des ventes qui m'a recruté rejoint **Genesys InterCall**, il me propose de devenir responsable national, en charge du small et medium business national et international. L'aventure dure environ 2 ans puis je suis nommé chargé d'affaires chez **Symtrax** à Montpellier, éditeur de solutions de Gestion Documentaire et Business Intelligence.

En Mars 2013, **Dell** Montpellier me propose de devenir Channel Account Manager. Je gère 14M€ de CA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Etre reçu par des décideurs du CAC40 en sortie d'école lors de mes RDV de prospection.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Cloud, Sécurité, Mobilité, Gestion des volumes de données sont les défis IT majeurs sur lesquels nous conseillons nos clients. Les enjeux pour les entreprises sont très importants.

Si tu changeais de métier ?

Hum, rien à voir mais certainement entrepreneur dans les nouvelles technologies environnementales (phytoépuration, permaculture, génie écologique,...).

Et pendant ton temps libre ?

Le sport, mon entourage et le jardinage me permettent de profiter au mieux de mon temps.

Cap sur DELL !

Florent Laigniez propose :

- De te faire bénéficier en priorité des opportunités d'emploi ou de stage chez DELL à Montpellier mais aussi en France
- D'échanger avec toi sur la culture de l'entreprise pour mieux préparer ta candidature

florent_laigniez@dell.com



IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Olivier LAFORE

Directeur marketing Europe de IMERYS
(PARTIE TOITURE)

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé très tôt dans l'univers industriel en étant, dès la sortie de l'IFAG, technico-commercial chez **Saint Gobain vitrage**. Au bout de 3 ans, une opportunité s'est présentée à moi chez **Imerys**, le leader mondial de l'extraction, la transformation et la valorisation des minéraux industriels.

Je l'ai saisie pour devenir chef de secteur puis responsable marketing produits pour le marché Europe. Ensuite, j'ai commencé à gérer un vrai business unit à travers un poste de Directeur régional des ventes (DRV) avec le **management de 20 personnes sur 26 départements**. Aujourd'hui, après 10 ans chez **Imerys**, je pilote la stratégie marketing globale de l'activité toiture avec une équipe de 20 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma prise de fonction au poste de DRV sans réelle notion de management. J'ai appris à être dans l'empathie et la compréhension, à piloter et fédérer une équipe derrière un homme et un projet. Une expérience humainement enrichissante!

La tendance à venir dans ton métier ?

Nos minéraux entrent dans la composition des matériaux liés à l'habitation. Dès lors, les questions environnementales seront au cœur de nos préoccupations. Elles existent déjà avec toutes les réglementations qui entrent en vigueur, type la RT 2012 (règlementation thermique).

Le métier du marketing que j'exerce aujourd'hui consistera de plus en plus à anticiper les besoins et à intégrer, dans cette réflexion, la valorisation des minéraux. D'autant que les problématiques sont d'ores et déjà et seront plus que jamais globales en termes de construction de bâtiments ou de maisons (tuiles + murs).

Si tu changeais de métier ?

J'essaierais d'exercer un métier proche de la nature, des valeurs rurales mais je n'y ai pas réfléchi plus que cela. Alors tout est possible... !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis un passionné de pêche à la mouche.

Tes plus belles réussites

- Avoir fédéré et fait avancer avec succès une équipe d'une vingtaine de managers autour d'un projet lorsque j'étais Directeur Régional des Ventes.
- Avoir réussi à changer de casquette régulièrement en me remettant en cause à chaque fois.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Cyril LALANNE

Responsable Marketing chez ID BEAUTY

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Pour mon stage de fin d'études, j'ai eu l'opportunité d'intégrer à l'automne 2006 le **Groupe Canal+**, au sein duquel j'ai ensuite évolué dans différents services : d'abord à la communication, puis à la stratégie et enfin un retour à la communication. Début 2010, j'ai rejoint l'enseigne **Saturn** pour l'ouverture du plus grand magasin d'électronique de France, où je suis en charge de l'animation et de la promotion des ventes, de l'évènementiel et du trade-marketing.

En janvier 2014, j'intègre **ID Beauty** au poste de Responsable Marketing. Nous créons et développons des marques cosmétiques et des parfums sous licence. Nous sommes également distributeur international de parfums et cosmétiques.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A peine un an après l'ouverture du magasin, nous avons appris le rachat de notre enseigne par notre concurrent **Boulangier**. Après le choc d'une telle annonce, il faut parvenir à rassurer puis remobiliser les équipes, afin de continuer à délivrer le chiffre et ainsi ne pas mettre en difficulté le magasin.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Après avoir connu un âge d'or, la fonction marketing a beaucoup souffert ces dernières années en raison d'un retour sur investissement souvent difficile à évaluer. Il lui faut donc évoluer vers davantage de pragmatisme.

Au niveau des savoir-faire, la maîtrise des nouveaux outils de communication liés au web devient indispensable.

Conséquences de ces 2 évolutions : chaque action et mise en place si elle est rentable puis mesurée avec un compte de résultat. Les opérations à l'aveugle n'existent plus et les actions marketing deviennent de plus en plus ciblées.

Si tu changeais de métier ?

Dans mes rêves les plus fous, pilote de ligne, mais mes choix de carrière m'ont un peu détourné de cette voie...

Sinon, en plus réaliste et à court ou moyen terme, créateur d'entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

C'est la question-piège quand on travaille dans un magasin ouvert 7 jours sur 7... De la natation une fois par semaine pour garder la forme, quelques voyages dans l'année pour recharger les batteries, et le plus souvent possible, des soirées entre amis pour se changer les idées !

Tes plus belles réussites

- L'organisation d'évènements uniques (jusqu'à 100k€ de budget) et leur financement intégral par nos fournisseurs.
- La reconnaissance de mon travail par mes pairs, mes supérieurs, les équipes et nos partenaires.
- Les rencontres avec les principaux décideurs mondiaux du secteur lors de leur visite en magasin.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Laurent LECOUTURIER

Directeur des ventes chez LEASEPLAN France
(Location Longue Durée)

IFAG Paris - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une expérience significative dans le financement immobilier et passionné d'automobile (industrie, sport), j'ai concilié les deux activités en rejoignant un Loueur Longue Durée et gestionnaire de parcs automobiles en 1996. Depuis, j'ai changé de poste tous les 3 ou 4 ans tout en restant attaché à la fonction commerciale. Après différentes expériences en vente directe puis indirecte (via prescripteurs), et ce dans les trois segments de clientèle (petits, moyens et grands comptes), ma direction générale m'a demandé en 2006 de prendre la direction du département Ventes Indirectes au sein du **groupe LeasePlan France**. Depuis, j'anime une équipe de 32 collaborateurs. Les résultats sont probants car la flotte a quasiment doublé en 5 ans.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La signature d'un accord de partenariat avec le 1^{er} groupe de distribution automobile français. Nous avons créé une société en commun en 2003 qui est devenue un acteur significatif du marché avec près de 7000 véhicules en parc. La négociation a duré 1 an, il fallu une certaine persévérance !

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'évolution de mon métier peut dépendre d'une part de celle du marché de l'automobile en général et d'autre part de l'attente des clients finaux. Ma conviction est que les loueurs longue durée devront proposer de plus en plus de solutions de mobilité (transport multimodal, logistique de déplacement, agence de voyage) sans perdre de vue les fondamentaux de son business model. La tendance reste à la concentration de grands acteurs internationaux de plus de 100 000 véhicules.

Si tu changeais de métier ?

Je reste quelqu'un de passionné et il me faudrait un challenge possiblement dans un environnement utile et respectueux des personnes.

Et pendant ton temps libre ?

Je partage le reste de mon temps entre mes enfants que j'accompagne dans leur scolarité et leurs activités extra scolaire et le sport, notamment ceux de plein air : marche en montagne, VTT, ski, triathlon. Ce dernier demande du volume d'entraînement et il est parfois difficile de tout concilier...mais cela reste une question de motivation.

Tes plus belles réussites

- Avoir su concilier vie professionnelle et vie familiale car les pièges sont nombreux.
- Avoir défendu et développé un mode de commercialisation dans un groupe international très peu convaincu initialement par le bien fondé du business model.
- Essayer au quotidien d'associer au pragmatisme d'entreprise les relations humaines et la défense de valeurs : équité, engagement et respect.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Alexandre LEROUX

Directeur Régional Centre-Est chez UNILABS

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma formation à l'IFAG Paris, j'ai pu intégrer plusieurs secteurs d'activité.

L'industrie chez **Saint Gobain** d'abord où je suis resté 10 ans en évoluant de contrôleur financier à auditeur puis Directeur du contrôle de gestion. Je passe ensuite à l'aérien, en devenant Directeur financier, Directeur des RH et Directeur des affaires économiques de la partie Catering et Handling, sur un site Long courrier, chez **Air France** (Servair). J'ai pu ainsi manager jusqu'à 2500 personnes durant 5 ans.

La Générale de Santé me propose de prendre la direction de différents secteurs dans la santé (Imagerie Médicale, Cancérologie puis un Hôpital privé) où je reste également 5 ans. Cette première expérience dans la santé m'amène à prendre la Direction Générale de l'**Hôpital de Villiers** (600 personnes).

En 2012, **Unilabs**, leader dans l'analyse médicale, m'offre l'opportunité de prendre la direction de la région Ile de France puis la région EST. Je supervise ainsi 350 collaborateurs (essentiellement des médecins) implantés dans 40 de nos laboratoires.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir exercé des fonctions dans des secteurs très différents (l'industrie, l'aérien, la santé) et mené des conduites de changements avec des équipes comprenant parfois 35 nationalités.

Les tendances sur ton marché ?

Tous les métiers de la santé évoluent en raison des progrès de l'imagerie, de la médecine, et de l'informatique.

La prise en charge du patient va vers plus de médecine et moins de chirurgie par exemple, des actes médicaux moins intrusifs. Concernant les laboratoires d'analyses médicales, les acteurs se concentrent, leurs plateaux techniques d'analyses également et le développement commercial s'opère aujourd'hui au niveau européen a minima.

Si tu changeais de métier ?

Je dirais plutôt une évolution qu'un changement radical en prenant la Direction Générale d'un groupe dans la santé.

Et pendant ton temps libre ?

Je cours toutes les semaines, même en déplacement, et je passe le reste de mon temps avec ma famille après mes nombreux déplacements dans la semaine.

Tes plus belles réussites

- Avoir fait évoluer des collaborateurs dans leurs compétences et leurs carrières.
- Avoir réussi des conduites de changements avec différentes équipes dans des métiers divers (l'aérien, la distribution et maintenant la santé).
- La reprise d'études à HEC en 2007, pendant 2 ans à raison de 2 jours/semaine. Un bel investissement personnel, très enrichissant.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Marc LIGNIER

Directeur Commercial & Marketing
d'INDESIT COMPANY SERVICE

IFAG Lyon – Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé dès 1990 à l'international en tant qu'Assistant Manager chez **Disney** à Orlando pendant 18 mois.

De 1992 à 2006, je reste dans le même groupe qui change de nom au gré des fusions et acquisitions. (**Thomson électroménager, Moulinex, Brandt Group, Fagor Brandt Group** ...). Je passe de chef de secteur à inspecteur commercial puis Directeur Régional, Responsable des comptes clés National, Responsable des comptes clés du groupe pour devenir Responsable Marketing en France puis Area Marketing Manager Europe du sud et Moyen-Orient. Une halte en France durant 3 ans en tant que Responsable Marketing France et je repars en tant qu'International Business Development Manager pour les pays de l'est.

Ce parcours m'amène à gérer toutes les grandes marques de l'électroménager comme Thomson, Brandt, Fagor, Vedette, Moulinex, De Dietrich, Sauter.

En 2006, j'intègre le Groupe **Indesit Company** au poste de Directeur Marketing & Communication pour la France et la Belgique. En Mars 2011, je suis nommé Directeur commercial & Communication d'Indesit Company Service, la partie après-vente du Groupe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le dépôt de bilan de Moulinex dans les années 2000. Neuf mois après le mariage Group Brandt /Moulinex dépose le bilan : Brandt sera repris par le groupe Elco et Moulinex par le groupe SEB.

En attendant cette reprise, il fallait faire vivre l'entreprise, projeter les équipes vers l'avenir, leur donner du sens alors que la période était floue !

La tendance à venir dans ton métier ?

Une tendance lourde : internet et les réseaux sociaux nous obligent déjà à commercer différemment. A l'avenir ce sera, pour les fabricants d'électroménager comme Indesit, une manière de reprendre la maîtrise de leur marque en termes de distribution.

Si tu changeais de métier ?

Organiser la cérémonie d'ouverture des JO. Participer à une belle aventure humaine, mondiale, sportive.

Et pendant ton temps libre ?

Peu de temps en dehors de ma famille (trois enfants) et de mes amis.

Tes plus belles réussites

- Le redéploiement de la marque Scholtès il y a 2,5 ans et qui commence à payer puisque nous enregistrons +30 % de CA les 6 derniers mois. J'ai défendu cette rénovation de la marque car je crois à la place d'une marque Premium spécialisée en cuisson.
- D'un point de vue managérial, j'apprécie particulièrement quand un membre de mon équipe évolue grâce au travail effectué ensemble ; Une réelle satisfaction.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Loïc LE CAVIL

Adjoint au Directeur - Centre de relations clients
LCL

IFAG Lyon – Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon BTS de concepteur intégrateur Multimédia, j'ai opté pour l'IFAG Lyon. Dès ma 3^e année, j'intègre la banque **LCL** comme conseiller Pro d'abord en stage puis en CDI. J'occupe ce poste durant 4 ans sur une puis deux agences.

En 2009, on me confie la direction d'une grosse agence comprenant plus de 7 personnes, dotée essentiellement d'une clientèle de professionnels et de particuliers. Un challenge très stimulant pour moi en termes de management qui se concrétisera par de bons résultats.

En 2011, je prends la direction d'un groupe de 5 agences regroupant 32 personnes, dans le Nord-Isère. Une aventure qui se poursuivra pendant 3 ans lorsque le poste d'Adjoint au Directeur du Centre de Relations Clients Rhône-Alpes Auvergne m'est proposé fin 2014.

Aujourd'hui, la mission de notre centre est d'assurer la continuité de service du réseau physique (par téléphone, par email et demain en visio) avec une équipe de 90 personnes dont 8 Directeurs d'agences spécifiques (E-LCL, agence en ligne assurance, agence crédit en ligne).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La direction d'une grosse agence LCL (+7 personnes) à 29 ans sans avoir managé antérieurement. Ce fut un réel challenge qui m'a enthousiasmé et considérablement enrichi humainement. Expérience qui a été décisive pour la suite de ma carrière.

Les tendances à venir sur ton marché ?

L'enjeu se situe très clairement dans la digitalisation des usages et la vente à distance. Parallèlement, les banques doivent continuer à être des partenaires multiservices (Prévoyance, protection des proches, assurances diverses...)

Si tu changeais de métier ?

Je suis vraiment bien là où je suis et ne cherche pas à me projeter ailleurs.

Et pendant ton temps libre ?

Passionné de foot, je suis Supporter de l'AS St Etienne et joue depuis l'âge de 8 ans dans un club lyonnais. Depuis peu, je pratique aussi le Padel, un sport (N°2 en Espagne) à mi-chemin entre le tennis et le squash. Et bien évidemment, je m'occupe le plus possible de ma famille et mes 2 filles de 7 et 3,5 ans.

Tes plus belles réussites

- Avoir été l'un des plus jeunes Directeurs de groupe d'agences LCL en Rhône-Alpes-Auvergne à 31 ans.
- Les marques de sympathie qui m'ont été délivrées lors de mes changements de fonctions. A ce moment-là, je me suis aperçu avoir réussi à fédérer mes équipes. Une réelle satisfaction humaine !



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Guillaume LEPOIVRE Business Manager chez ALTEN

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai tout d'abord suivi un BTS MUC en alternance au **Crédit Agricole**, en tant qu'Assistant Marketing au sein de la direction en charge des Grands Comptes d'une Caisse Régionale. Mon BTS en poche, j'ai intégré l'IFAG et poursuivi mon alternance. J'ai notamment été en charge du développement d'un Outil de Pilotage Commercial qui vise à identifier et à gérer le risque client, la segmentation ainsi que la relation commerciale qui en découle.

Contrairement à une majorité d'étudiants à l'IFAG, j'ai poursuivi ma 2^{ème} et 3^{ème} année en formation continue pour m'impliquer au sein de nouveaux projets et ai donc participé à la création d'une association d'étudiants de divers horizons, appelée **CCi Junior**, dont l'objectif consiste à mettre en relation étudiants et chefs d'entreprises. Janvier 2009, j'intègre l'agence nantaise de la filiale ouest d'**Alten** en tant qu'Ingénieur d'Affaires (IA). J'y fais mes armes commercialement et malgré un contexte complexe de crise, je réalise mes 3 premières ouvertures de comptes. A la fin du stage, n'étant pas recruté, je décide de monter au siège d'Alten pour rencontrer les responsables recrutement !

Septembre 2009, j'intègre **Alten SO** en tant qu'IA sur Toulouse. A ce jour, je suis Responsable d'une Agence Aéronautique de 30 collaborateurs en projet.

Je souhaite intégrer un IA Junior à mettre en réussite puis, sur du long terme, une mobilité à l'international, des axes forts de développement au sein de plusieurs pays sont en cours.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon arrivée sur Toulouse où pendant plusieurs mois, j'ai prospecté sans gagner un contrat. C'est cela la prospection « dans le dur ». Il faut garder l'espoir, le « smile » et continuer !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le secteur aéronautique est en pleine croissance, le trafic aérien va s'accroître de 30% jusqu'à 2030, cela en majorité du au développement des pays émergents.

Si tu changeais de métier ?

Je pense que je créerais mon entreprise !

Et pendant ton temps libre ?

Je travaille beaucoup et consacre mon temps libre à voir mes amis.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à ouvrir le compte ATR (2^e avionneur Toulousain) avec aujourd'hui 5 consultants en mission chez eux !
- Acquérir en deux ans une expertise crédible dans un secteur que je ne connaissais pas du tout : l'aéronautique !
- Suite à un démarrage difficile, une intensive prospection dans le dur, ma persévérance m'a permis de gagner des affaires !

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Amandine LOPES

OEM Account Executive chez DELL

IFAG Montluçon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après 1 an de prépa Math'Sup, j'entreprends une licence LEA à Clermont-Ferrand durant laquelle je fais stage de 3 mois chez **Sagem/Safran**. Une révélation ! Je découvre que je veux faire du commerce à l'International dans l'Industrie. L'IFAG me permet d'acquérir les compétences nécessaires et la 1^{ère} expérience en Sales Administration chez **Pume** (Fabricant de Godets pour pelleteuses). Environ un an plus tard, je rejoins **Le Réservoir**, une Pme de 80 personnes, dirigée par le père d'un IFAGien, qui fabrique des réservoirs d'air comprimé pour les trains, les bus. Pendant 3 ans, je suis en charge du commercial à l'export avec des clients comme Alstom, Bombardier, Total.

En 2010, je décide de changer de région et de travailler dans un secteur en croissance. **Dell** à Montpellier me propose le poste d'Inside Sales Representative soit de la vente sédentaire auprès des PME-PMI dans le Sud-Est de la France.

En 2013, je rejoins l'équipe OEM (Original Equipment Manufacturer). Nous vendons à des clients qui eux-mêmes commercialisent des produits intégrant du matériel informatique (Philips...).

Depuis 1 an, je suis OEM Account Executive et, à ce titre, anime sur le terrain notre récent réseau de partenaires distributeurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je dirais plus généralement que les non-succès ont tous été très marquants. Pourquoi ? Ils m'ont appris à ne pas reproduire certaines erreurs et m'ont permis de prendre des décisions pour mieux rebondir.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les objets connectés vont connaître une croissance exponentielle. Dell ne fournit pas ces objets mais commercialise le matériel (hard et soft) qui permet la collecte et l'analyse des résultats liés à ces objets.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais une brasserie qui produit de la bière artisanale.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du théâtre d'improvisation et de la course à pied. Récemment j'ai fait le semi-marathon du Bois de Vincennes et, plus régulièrement, je fais du Trail court de 12 à 23 km

Tes plus belles réussites

- D'avoir pu accéder au poste que j'occupe aujourd'hui tout en étant la plus jeune de l'équipe OEM chez Dell.
- De recevoir pour DELL le trophée de meilleur fournisseur, dans la catégorie matériel embarqué, par le SPDEI alors que j'anime la distribution depuis un an seulement.



Adil MALDOU

Consultant – Formateur en création d'entreprises chez BGE YONNE

IFAG Auxerre - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En rentrant à l'IFAG, j'ai voulu compléter mes premières formations techniques (Bac électrotechnique puis BTS Maintenance Industrielle) par des connaissances en gestion et commerce. L'alternance m'a permis, dès 2006, d'être en charge du marketing et de la communication chez **TLG**, un éditeur de magazines de bateaux tels que « Péniches », « Naviguer pour moins de 30000€ »...

Fin 2008, le réseau des Boutiques de gestion - aujourd'hui dénommé **BGE** - recherche un consultant formateur en création d'entreprises dans l'Yonne et contacte l'IFAG. Je saisis l'occasion et intègre la structure en Mars 2009. Ma mission consiste à soutenir les créateurs d'entreprise dans la construction de leur projet et à les suivre pendant 3 ans. Je les aide sur plusieurs registres : présentation du projet, étude de marché, définition du plan de communication, choix de la structure juridique, élaboration du plan de financement et du prévisionnel...

Quelques chiffres concernant BGE : un réseau privé qui existe depuis 33 ans, comprend 905 salariés, 450 implantations nationales, 53 structures associatives et 750 administrateurs bénévoles.

Nous avons pu ainsi participer à la création de 16100 entreprises et 24150 emplois, avec une pérennité de 72% à 3 ans.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le fait d'arriver à convaincre les banquiers de financer un projet auquel ils ne croyaient pas !

Les tendances à venir dans ton métier ?

La plus importante selon moi viendra d'une dématérialisation croissante de l'accompagnement aux créateurs d'entreprise avec par exemple des Business plan en ligne ou des plateformes d'échanges entre porteurs de projets et banques partenaires.

Si tu changeais de métier ?

Un métier dans l'optique...histoire d'y voir clair car je porte lentilles et/ou lunettes ☺!!

Et pendant ton temps libre?

Je suis arbitre au foot depuis plus de 13 ans (4 ans arbitre de touche et 9 ans central). Cela m'incite à suivre, les entraînements de jogging associés à cette activité pour garder la forme.

Tes plus belles réussites

- Avoir accompagné et soutenu une porteuse de projet, parmi les 1600 sur le territoire jusqu'à la finale du Concours Talents 2012 alors que cette dernière était handicapée, + de 50 ans et en recherche d'emploi.

▪ Aujourd'hui, son Resto Bar, en périphérie de Sens, comprend 4 ou 5 salariés et sert 40 couverts par repas. Elle refuse du monde tous les jours !



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Sylvain-Emré MALOD

Commercial groupe ROYAL RESORTS

IFAG Lyon – Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai toujours fait du commercial. Chez **BSA** (1 an), dans la gestion locative d'abord puis chez **LCL** (2 ans). Mes études suivies en alternance à l'IFAG m'ont permis de renforcer ces expériences terrain au poste de chargé d'affaires chez **AS & Associés** (1 an), société spécialisée en gestion de patrimoine et créée par un IFAGuien.

Durant l'été 2011, je fais mon stage d'été à Mexico. Ce fut une révélation et l'envie de m'y installer ne me quitta plus ! Malgré tout, je reviens en France pour finir mes études et travaille comme conseiller client chez **Phone House** à Lyon pendant 2 ans.

En septembre 2013, je plaque tout et pars pour Mexico. La première chose que j'ai faite en arrivant : chercher des contacts. Et par chance, j'en ai trouvé un en or massif qui, en quelques minutes, m'a décroché un entretien à l'Hotel Royal Sands du **groupe Royal Resorts** pour qui je commercialise, aujourd'hui, de l'immobilier de vacances au temps d'occupation. Selon moi, entretenir son réseau et ne jamais négliger ses contacts représentent la clé de voute du succès commercial !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon job chez Phone House. Super équipe et beaux résultats très vite. Dommage que la boîte ferme en France...dure concurrence ! ^^

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le tourisme représente un des secteurs les plus porteurs de Cancun. C'est un domaine dans lequel il y aura toujours des clients. Donc dans mon métier, la vente d'immobilier de vacances au temps d'occupation, ca va crescendo !

Si tu changeais de métier ?

Si je change de métier ? C'est pour ouvrir ma boîte. J'ai déjà des idées mais....chuuut, c'est secret...

Et pendant ton temps libre ?

Je suis musicien et fais de la harpe, du piano, du violoncelle et du chant depuis que je suis gamin. J'ai aussi organisé des concerts et enseigner la harpe.

Sinon, le temps libre à Cancun...c'est chouette ! Au-delà des restos et cinés qu'on peut faire un peu partout, il est possible de visiter les ruines mayas. Sans oublier que se balader sur les plages de sable blanc et pratiquer tous les sports nautiques sont des activités quotidiennes et à portée de main ici !

Tes plus belles réussites

- L'obtention du diplôme IFAG.
- Le fait d'avoir eu le courage de tout quitter, famille, job, copine et amis, pour investir dans une toute nouvelle vie à plus de 10000km de ce que je j'appelais : ma vie ☺
- Avoir été propulsé meilleur vendeur régional chez Phone House 2 mois après avoir été recruté.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Karine MALEZIEUX

Responsable Marketing & Communication de BUSINESS DOCUMENT

IFAG Paris - Promotion 1997

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Normande d'origine, je viens sur Paris pour faire un BTS commerce international puis l'IFAG! Une fois mon diplôme en poche, je fais pas mal de missions différentes : du télémarketing chez **Franfinance**, de l'import chez **René Derhy**, de l'intérim chez **Kelly Services**. Cette dernière m'embauche en CDI en tant que chargée de recrutement dans une agence en RP. Pendant 2 ans, j'exerce ce nouveau métier et apprend sur le tard. L'envie d'évoluer me projette avec enthousiasme chez Michaël Page où le consultant RH fait à la fois du commercial et du recrutement. Mais je préfère intégrer l'éditeur de logiciels **JDEdward** en 2001, grâce à une amie IFAGuienne. Là, de chef de projet Marketing support aux ventes, je deviens Responsable Marketing prospects du secteur industrie en 2003 lors du rachat de l'entreprise par **Peoplesoft**, elle-même reprise par **Oracle** ! Après un 1^{er} enfant et un plan social, je fais un cours séjour chez **Symantec** et je postule chez **Business Document** fin 2005. Cet éditeur de logiciels venait d'être racheté et tout était à faire en termes de Com & Marketing. Depuis, nous ne cessons d'évoluer en France et à l'étranger.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La première : chez Kelly Services, nous avons développé une agence en difficulté en osant former les jeunes au bord de la route. Cela a très bien réussi et c'est une fierté d'avoir pris ces initiatives.

La seconde : le poste que j'occupe aujourd'hui. Je m'occupe seule du Marketing & de la communication d'une société de 50 salariés réalisant 9M€ de chiffre d'affaires.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Nous travaillons beaucoup avec les banques et assurances qui fusionnent régulièrement. Nous nous développons à l'International pour toucher des clients et des prospects à l'étranger. Par exemple, en ce moment, j'organise un événement propriétaire à Singapour avec un partenaire. Nous développons également notre réseau de partenariat au Canada.

Si tu changeais de métier ?

De la formation pour transmettre la connaissance.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 enfants et tente de faire le plus régulièrement possible du fitness en salle ou de la natation

Tes plus belles réussites

- L'équilibre entre ma vie personnelle et ma vie professionnelle
- Arrivée au poste où je suis actuellement, en liaison directe avec le PDG mais avec beaucoup d'autonomie pour développer la communication & le Marketing de notre entreprise.
-



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Mathilde MARCHAL

Chef de Secteur
chez ALINÉA

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je baigne dans la communication depuis ma tendre enfance où mes parents étaient dans le domaine en France et à l'étranger ! J'ai toujours voulu faire cela et j'ai commencé par étudier à Paris dans une école de Publicité. Ensuite, diplômée de l'IFAG à Toulouse où j'ai choisi de faire pendant 3 ans mon cursus en alternance pour être au cœur de la vie professionnelle et d'acquérir une formation pratique sur le terrain en communication chez l'annonceur. J'ai occupé pendant 5 ans le poste de Chef de Publicité (de 2006 à 2010) au sein de **Technal**, systèmes de menuiseries aluminium. A la fin de mon contrat, j'ai créé **Vassal et Marchal**, une société de conseil en communication en association avec mon ancienne responsable de Technal, où l'aventure durera 1 an. En 2011, j'intègre le **Groupe Jean-Claude Aubry** composé d'environ 160 salons de coiffure (filiales et franchisés). Je suis en charge de projets divers ayant trait à l'édition (magazine de coiffure, journal d'entreprise mensuel), au marketing direct (conception des offres promotionnelles), au développement du programme de fidélisation, à l'actualisation du site internet...

A partir de janvier 2015, je prends un nouveau challenge en devenant Chef de Secteur chez **Alinéa**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Technal, j'ai pu travailler dans le domaine de la communication à la fois en BtoB et en BtoC. Cette expérience était variée avec des interlocuteurs de bon niveau (architectes, aluminiers) permettant de proposer des opérations intéressantes (voyage culturel autour de l'architecture, campagnes publicitaires...)

Les tendances à venir dans ton métier ?

La communication est un métier en perpétuelle évolution. Il faut donc s'y adapter en temps réel mais il présente l'avantage suivant : le savoir-faire communication accumulé dans un secteur d'activité est facilement transposable dans un autre secteur.

Si tu changeais de métier ?

Architecte d'intérieur ou ouvrir un hôtel à l'étranger.

Et pendant ton temps libre ?

Je danse l'Afrojazz. C'est un sport, que j'ai toujours pratiqué, pendant plus de 17 ans j'ai fait de la danse classique et 5 ans de modern jazz. Aujourd'hui je me suis mise également à la course à pied qui est un bon moyen de m'évader aussi ! Enfin, je suis une passionnée de design et de décoration.

Tes plus belles réussites

- Avoir organisé seule au niveau communication la présence de Technal au salon Batimat en 2009 avec un stand de 1000 m² et une soirée conviant 200 invités au Palais de Tokyo Je suis fière d'avoir réussi à mettre ma patte dans les moindres détails alors qu'il y avait une foule de paramètres opérationnels à piloter.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Nicolas MARCHAND

Directeur Délégué Rhône-Alpes et Auvergne
chez EDF Commerce

IFAG Toulouse - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Deug de Biologie et l'IFAG Toulouse, je me voyais plutôt évoluer dans la gestion pour devenir DAF. C'est dans cet état d'esprit que je débute mon parcours professionnel par un poste de contrôleur de gestion chez **CEISTM**, une PME spécialisée dans la conversion d'énergie et système spatiaux. J'y reste 2 ans puis rejoins **EDF** en 1995.

En 20 ans, j'ai occupé différents postes : 4 ans à la centrale de Civaux pour mettre en place le contrôle budgétaire et le nouveau SI achats. En 1999, je poursuis dans les SI à la Direction des Grands Industriels et Distributeurs. J'évolue ensuite à l'international en contribuant à la création d'une spin-off Internet en Hollande puis à des projets en Italie. En 2002, je participe à l'ouverture du marché des professionnels (facturation et recouvrement). A partir de 2004, je prends la responsabilité du service clients dans le Nord de la France puis en Martinique pendant 4 ans. Le retour en Métropole en 2010 me ramène sur Toulouse, à la Direction commerciale du Sud-Ouest.

Je suis nommé Directeur Commerce Délégué Rhône-Alpes Auvergne en 2014 pour animer une équipe de 630 salariés au service de 220 000 entreprises, 8000 clients collectivités et 3,4 millions de particuliers.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'une start-up en Hollande pour le compte d'EDF. J'étais chef de produit enchères en ligne et gérais une équipe de 4 personnes. J'ai appris à travailler dans un univers multiculturel, à prendre appui sur mes compétences pour développer un savoir-faire nouveau, à m'adapter mais aussi à saisir des opportunités pour progresser.

La tendance à venir dans ton métier ?

Un accroissement de la concurrence dans un contexte de hausse des prix de l'énergie et surtout l'innovation : les « Smart Grid », à savoir des réseaux intelligents, en sont un bon exemple. Ils devraient permettre de répondre l'évolution des habitudes de consommation mais aussi à la nécessité de mieux intégrer les ENR.

Si tu changeais de métier ?

Je l'ai fait de nombreuses fois au sein du groupe EDF mais si je devais tout changer : créer une start-up dans la Silicon Valley !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis marathonien avec l'objectif de devenir circadien, comme ma femme également IFAGuienne, c'est-à-dire courir 24h non-stop.!

Tes plus belles réussites

- Le fait d'avoir pu évoluer et réussir des changements professionnels dans des environnements, complexes, tant en France qu'à l'international.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Médias & Communication

Ollivier MONFERRAN Consumer Insight Manager AXA Group

IFAG Toulouse – Promotion 2006

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Durant mon alternance à L'IFAG, j'étais Responsable de communication junior au sein du groupe Aeroconseil. J'ai participé à la refonte des sites de l'entité et cette expérience a conditionné le reste de mon parcours. Je rejoins ensuite **Fullsix**, acteur digital reconnu sur Paris. J'y reste 2 ans et complète mon profil « marketing » par des connaissances techniques nécessaires à la compréhension d'Internet. Par la suite, je rejoins l'agence **Rapp** en tant que Directeur de clientèle. Pendant 3 ans, je conseille des clients sur leur stratégie de communication. Après une période de 2 ans en Freelance, je rejoins **General Motors** en juin 2012 pour piloter la digitalisation de la marque sur le marché Français. En avril 2016, je rejoins **AXA** pour prendre en charge, au niveau monde, la partie Consumer Insights avec pour enjeu majeur d'accompagner le groupe dans la compréhension et l'usage de la donnée digitale pour l'ensemble de nos entités dans le monde.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Positionner Général Motors France dans le tiercé de tête Européen en termes de performance digitale en 4 ans et convaincre le senior management de la nécessité de digitaliser l'activité en France.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le digital transforme la société dans laquelle nous vivons, les innovations disruptives sont nombreuses et de nouveaux modèles sociétaux émergent (cf top 10 des valorisations boursières mondiale). La connaissance et le respect du consommateur sont pour moi l'unique combinaison permettant aux entreprises d'envisager le succès dans le futur.

Si tu changeais de métier ?

J'accompagne depuis près de 4 ans des entreprises dans leur transformation digitale. J'exerce aussi une activité de conseil et de coach en parallèle de mon activité chez Axa.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de sport depuis tout petit. J'essaie d'organiser ma vie entre mon activité professionnelle, ma vie de famille, le golf et la course à pied (marathons de Paris 2014 et 2017)

Tes plus belles réussites

- Mon évolution professionnelle depuis mon premier poste
- L'équilibre que j'arrive à trouver entre vie personnelle et vie professionnelle

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Bénédicte MONTLUCON

Directrice marketing direct
chez UNI-EDITIONS

IFAG Paris – Promotion 1994

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès l'IFAG, je me suis spécialisée dans le marketing. En 2^{ème} année, j'ai effectué un stage au service marketing direct de **Hachette Filipacchi**. L'une des directrices du groupe m'a recontactée une fois diplômée et j'ai successivement occupé les postes d'assistante marketing direct, puis de chef de produit de trois personnes parties en congés maternité.

J'ai ensuite été embauchée par le quotidien **La Tribune**, où j'ai exercé pendant 5 ans le poste de chef de produit tout d'abord, puis de responsable promotion abonnements.

En 2003, j'ai passé un DESS marketing au **CNAM** afin de prétendre à d'autres postes à responsabilité. J'ai été nommée directrice de diffusion de 12 titres spécialisés en chimie et cosmétiques pour le groupe **Sete Cosmédias**, où j'ai exercé pendant 3 ans mes premières fonctions de management. Après une parenthèse d'un an pour le groupe de presse professionnelle

« **Action commerciale** », j'ai réintégré Hachette en 2006, d'abord comme responsable abonnement, et depuis 2008 en tant que directrice marketing direct d'une dizaine de titres.

En février 2016, j'intègre **Uni-éditions** en tant que Directrice Marketing Direct.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La première fois où j'ai eu à gérer une équipe. Je connaissais la technique, j'ai appris à ajuster mon comportement en fonction de chaque personne. Aujourd'hui, je considère que c'est la partie la plus intéressante de mon métier.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il faut être très ouvert aux nouvelles technologies. Nous nous intéressons actuellement aux « tablettes » et autres Ipad et comment leurs applications pourraient nous être utiles. Notre métier se dématérialise au même titre que la presse, mais les perspectives d'avenir sont bonnes, avec des solutions qui restent à trouver.

Si tu changeais de métier ?

J'apprendrais un métier scientifique ou technique, pour être chercheur ou ingénieur.

Et pendant ton temps libre ?

Je lis 1 à 2 romans par semaine pour décrocher. Et depuis peu, je suis devenue mère de famille...

Tes plus belles réussites

- Mon expérience professionnelle chez Sete Cosmédia, où j'ai eu en charge les abonnements, le marketing direct, les salons et la logistique.

Je parlais d'une situation très difficile. Tout était à remettre en place. Mais les chiffres sont remontés, je suis parvenue à bien restructurer l'activité. Ce fut un véritable challenge très motivant.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Assurance et Finance

Patrick MOUYSSET

Agent général d'assurance vie
(Réseau Axa Prévoyance & Patrimoine)

CABINET MOUYSSET

IFAG Toulouse – Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En 3^e année à l'IFAG, j'étais ingénieur commercial chez **Midi informatique Microdis**, une SSII située à Toulouse qui vendait des solutions de gestion aux PME/PMI. J'y suis resté 2 ans puis j'ai poursuivi 2 autres années chez **CCMC**, une société informatique détenant 65% du marché des ventes de logiciels aux experts comptables et à leurs clients.

Un retour chez **Microdis** à Bordeaux comme Chef de Marché grands comptes m'a permis de manager une équipe de 3 personnes. La société a été reprise en 1994 et simultanément j'ai rencontré des interlocuteurs chez **Axa**. Ils m'ont proposé de devenir agent général d'assurance vie spécialisé. Cela m'a permis de franchir modestement le pas de la création d'un cabinet d'assurance et de revenir dans mon pays (Rodez). Cela fait maintenant 17 ans que je suis installé. Nous sommes à ce jour 2 agents Généraux associés et 1 secrétaire. Nous sommes en phase de recrutement d'un 3^{ème}.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Un accompagnement un peu particulier d'un frère et d'une sœur que je suivais depuis de longues d'années

Ils avaient repris l'entreprise de leur père et la cogérait. Cependant, au bout de 10 ans, chacun souhaitait revendre ses parts. J'ai servi de lien entre eux, avec plus de 500h de travail ! Ce type d'opération montre que l'assurance vie s'accompagne d'écoute, de confiance mutuelle entre agent et assurés d'un bout à l'autre de leur vie. Une démarche pas toujours en synergie avec la stratégie d'entreprise des mandants !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Une hyper-concentration des métiers de services autour de la sécurité financière des personnes avec une prise en charge globale des besoins. Il sera nécessaire d'être réactifs, créatifs tant techniquement que juridiquement. Beaucoup de métiers commencent à se regrouper : les avocats les experts comptables, les notaires, les gestionnaires de patrimoine, les agents immobiliers, les fiscalistes...

Si tu changeais de métier ?

Sans doute un métier autour de la cuisine, pour nourrir les gens

Et pendant ton temps libre ?

Moto, tennis, golf

Tes plus belles réussites

- Avoir créé, ex nihilo, un cabinet d'assurance. Bien souvent, ces derniers se transmettent. C'est ce que je vais m'appliquer à préparer désormais...
- Traiter 2400 contrats et 1200 clients en considérant que chaque individu est unique.
- Vivre très correctement du métier que je me suis créé.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Taoufik MRINI

Responsable d'enseigne chez PANZANI

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Arrivé chez **Panzani** en alternance à mon entrée à l'IFAG en 2004, j'ai occupé le poste de chef de secteur junior sur Paris pour démarcher les magasins de proximité. En 2^e année, mon périmètre s'est élargi à la petite et grande couronne. Puis en 3^e année, j'ai été embauché au poste de chef de secteur confirmé en Bourgogne. Après 8 mois, j'ai changé de région pour m'occuper du Mans avec une casquette complémentaire, la gestion commerciale **d'une centrale d'achat**.

En 2010, j'ai saisi une opportunité interne : devenir Responsable information et outils. Aujourd'hui, je suis le **réfèrent terrain** au siège de Panzani mais également l'interface entre la direction commerciale, le marketing et le commercial terrain. Mon rôle consiste à auditer les outils en place puis à faire des recommandations et à développer de nouveaux projets.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je suis passé chef de secteur stagiaire à chef de secteur confirmé. On arrive souvent, du jour au lendemain dans une région peu familière, où l'on ne connaît personne.

Il faut remplir un objectif en quelques visites avec de nouveaux interlocuteurs. Cette méthode dite « Swimming Pool » est également un bel apprentissage personnel : faire des choix de vie, gérer son autonomie et ses priorités...

La tendance à venir dans ton métier ?

Il y a les évolutions secteurs liées aux nouvelles normes juridiques et les évolutions métiers. Aujourd'hui, les chefs de secteur Panzani réalisent des plans de développement annuels. Ils se doivent d'être hyper réactifs au regard de la concurrence, attentifs au volume et à la valeur de leur actions commerciales. Enfin, l'évolution de la consommation nous oblige à toucher l'excellence sur notre cœur de marché et à rechercher de nouveaux potentiels.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise ou je deviendrais consultant pour les métiers de la grande distribution.

Et pendant ton temps libre ?

Pour m'évader, j'aime voyager sans rien prévoir. J'ai d'ailleurs fait le 4L trophy avec l'IFAG. Et pour me défouler, je m'exerce à la batterie.

Tes plus belles réussites

- Etre arrivé chez Panzani en tant que stagiaire et avoir su évoluer en saisissant les opportunités.
- Que mes recommandations deviennent réalité en magasin.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Clément NAGEL

Directeur Commercial Sud-Ouest
chez SCHNEIDER ELECTRIC

IFAG Paris - Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Durant mon BTS Electrotechnique, j'ai travaillé près de Lyon comme technicien de maintenance (en 3x8) chez **Photowatt**, une société fabriquant des panneaux photovoltaïques.

Puis j'intègre l'IFAG Paris afin d'acquérir une double compétence. J'obtiens un CDI en stage de 3^e année chez **Bernard et Bonnefond**, une PME de 50 salariés. En charge de l'activité hydroélectricité, je passe 2 ans à voyager pour développer l'Europe et l'Amérique du Nord. Parti de rien, je crée la documentation commerciale, trouve les références, planifie les salons intéressants à l'étranger et invite les prospects internationaux à venir visiter notre société.

Fin 2004, **Schneider Electric** me propose le poste de Responsable de clientèle/cible les professionnels du bâtiment en Languedoc Roussillon.

En 2008, je suis promu Responsable Marketing Opérationnel au sein de la division bâtiment, je conçois et mets en œuvre le plan marketing ainsi que son déploiement tout en accompagnant le changement de marque et de métier de l'entreprise. Souhaitant prendre un poste de management, je suis nommé Directeur Commercial de la région Sud-Ouest (Division bâtiment) en 2011.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes premières tournées à l'étranger, lorsque je travaillais chez Bernard et Bonnefond, m'ont permis d'acquérir beaucoup d'autonomie et d'ouverture d'esprit.

Parler anglais toute la journée, faire des salons à l'étranger, s'adapter aux différentes cultures pour négocier au mieux, étaient des pratiques quotidiennes. De ce fait, c'est une période où j'ai énormément appris sur moi et sur les autres.

La tendance à venir dans ton métier ?

J'en vois deux majeures. Une digitalisation à tous les niveaux (commercial, technique...) et une forte intégration des usages de nos clients soutenue par des services associés. La technicité de nos produits deviendra de fait de plus en plus secondaire, commercialement en tout cas.

Si tu changeais de métier ?

Educateur technique spécialisé pour réinsérer professionnellement les personnes ayant des difficultés (intellectuelles, physiques...)

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 enfants et rénove une maison vigneronne du 15^e siècle.

Tes plus belles réussites

- Le Road Show que j'ai organisé dans 10 villes en France pour marquer le nouveau le métier Schneider Electric. On a touché plus de 1000 clients et engagé les premières ventes de solutions de gestion d'énergie.
- Le programme de fidélisation que j'ai mis en place pour les installateurs. Il a permis une forte croissance des achats de ceux ci.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Sonia PANNIER

Responsable Marketing & Communication
de MATREX et Intervenant IFAG Auxerre

IFAG Auxerre - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon Deug AES à l'Université de Dijon, j'effectue mon cursus à l'IFAG en alternance chez **Wannitube**, une société appartenant au groupe Vinci et fabriquant des canalisations. J'y ai fait mes premières armes en marketing opérationnel. Début 2005, j'intègre la filiale française (70 pers.) du groupe suisse **Georg Fisher** (12000 pers.) également fabricant de canalisations en plastique. En tant qu'assistante marketing, je suis en charge de décliner en France le plan de communication du groupe avec la gestion de gamme des produits, l'organisation événementielle, la création de documents promotionnels, le calcul des prix et la mise à jour du site.

Un an plus tard, un ami de ma promotion me parle d'une opportunité : Geomap, éditeur de logiciels de cartographie situé au Luxembourg, crée le poste de responsable marketing. J'y reste 3,5 ans dont 2 ans au Luxembourg et 1,5 an à Paris. En 2009, je deviens chef produit chez **Kaufel**, fabricant d'éclairage de sécurité appartenant à **Thomas & Betts**. Depuis, j'ai évolué et suis en charge du marketing & de la communication du Groupe T&B en France comprenant les filiales DTS, TB et PMA. Avec mon assistante, nous déployons le plan de communication en liaison avec 4 chefs produits et tous les directeurs commerciaux des sociétés.

A partir d'avril 2015, je prends un nouveau challenge chez **MATREX**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Elle n'est pas très positive mais fait partie de la vie professionnelle et m'a permis une grande remise en question pour mieux rebondir : mon licenciement économique en 2009.

La tendance à venir dans ton métier ?

Une globalisation du marketing avec des plans de communication mondiaux ou européens mais des filiales n'ayant pas forcément plus de moyens, bien au contraire.

Il faudra être de plus en plus polyvalent : bien parler anglais, savoir monter une stratégie et en même temps être créatif, connaître les outils web et de mise en page. Dans tous les cas, il faut savoir se remettre en question car les places en marketing sont rares quelque soit le secteur.

Si tu changeais de métier ?

Etre professeur d'anglais, une langue pratiquée au quotidien dans mon métier.

Et pendant ton temps libre ?

Ma fille et la pâtisserie. J'ai un autre rêve : créer une Cupcakerie. Je suis fan de pâtisserie car on part d'ingrédients bruts pour aboutir à un résultat totalement différent. Cette créativité me plaît !

Tes plus belles réussites

- Quand j'ai la version papier d'un catalogue produit entre les mains, je suis la plus heureuse. Il représente l'aboutissement d'innombrables heures de travail !
- La création de A à Z du site Internet de Geomap (texte, image, identité). Il n'y avait rien au départ.
- Le retour positif des commerciaux. Si les outils ne leur conviennent pas, cela peut être vraiment dommageable.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Samuel PERRIER

Directeur Commercial
chez BRIOCHES FONTENEAU

IFAG Lyon – Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Toute ma carrière a été bâtie dans le secteur de la grande distribution. J'ai démarré comme chef de secteur chez **Kellogg's** puis j'ai grimpé les échelons pendant 7 ans (Responsable Formation, Chef des ventes Régional) jusqu'au poste de responsable du merchandising.

En 2002, je suis entré chez **Vico** comme compte-clé national pour gérer les clients Carrefour et Intermarché.

En 2004, l'entreprise a souhaité me confier la responsabilité des marques de distributeurs (2/3 du chiffre d'affaires de Vico). Depuis 2009, je suis directeur des centrales nationales – clients indépendants chez **Wrigley France (Groupe Mars)**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La gestion des MDD chez Vico une fonction très complète où il m'a fallu maîtriser commerce, marketing, production, qualité, R & D et contrôle de gestion : un vrai job d'entrepreneur « touche à tout ».

À partir d'avril 2012, je prends le challenge de la Direction Commercial chez **Brioches Fonteneau**.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il va falloir faire preuve d'une grande adaptabilité dans un univers où les clients se comptent sur les doigts de 2 mains.

La pression des distributeurs va continuer à s'intensifier. Ceux qui resteront auront su développer le côté incontournable de leurs marques ou un modèle économique inimitable.

Si tu changeais de métier ?

Il faudrait que ce soit une suite logique : la gestion d'une force de vente dans un grand groupe agro-alimentaire (+ 100 m€) ou la direction commerciale d'une entreprise plus petite qui gèrerait conjointement des marques nationales et des marques de distributeurs qui font partie de mes domaines d'expertises.

Et pendant ton temps libre ?

Mon épouse et mes 3 enfants à qui je consacre mes week-end, la gestion du réseau des anciens de Kellogg's et de Vico.

Tes plus belles réussites

- Chez Kellogg's : la refonte de tout le process de formation de la direction commerciale et la mise en place du géo-marketing
- Chez Vico : le « sauvetage » de l'entreprise en 2003 avec une négociation où il a fallu reprendre des conditions commerciales aux distributeurs.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Eric PLACE

Directeur des marchés B to C chez PROXISERVE

IFAG Lyon – Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En 3^e année à l'IFAG, j'ai travaillé pour le **groupe Shell** comme contrôleur de gestion terrain à Nancy, pendant un an. Puis j'ai poursuivi ma carrière dans le groupe, en exerçant différents postes commerciaux et marketing, et en prenant à chaque fois de nouvelles responsabilités : chef de secteur, chef de marché pour la diversification des ventes hors pétrole, category manager responsable des produits alimentaires, responsable catalogue ...

En 2003 je suis entré chez **Butagaz, filiale de Shell**, d'abord en tant que responsable marketing et communication, quatre ans avant que la direction du marketing ne me soit confiée. En 2009, j'ai élargi mon champ de compétences en prenant en parallèle la direction générale de **Gazinox, filiale de Butagaz** et en obtenant un **Master de management Business unit à HEC**.

J'ai rejoint en novembre 2010 **Veolia Habitat Services**, marque du groupe Veolia, en tant que directeur marketing stratégie et développement.

Depuis janvier 2012, je suis Directeur du marché des particuliers chez **Proxiserve**, spécialisée dans le marché des prestations techniques à l'habitat.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma prise de poste, au pied levé, de la direction générale de Gazinox, sans passation de consignes. J'ai expérimenté les différences entre une grosse structure et une PME. J'ai appris à réagir et à décider vite, à déléguer, à gérer des négociations grands comptes en grandes surfaces alimentaires et bricolage.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le secteur de l'énergie va beaucoup évoluer dans les prochaines années. Des énergies vont disparaître, d'autres apparaître. En matière d'énergies renouvelables, il faut être présent, en amont, pour lancer de nouveaux projets.

Si tu changeais de métier ?

C'est une volonté que j'aimerais concrétiser à terme : racheter une société, devenir chef d'entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

La chasse au gros gibier, les balades en montagne.

Tes plus belles réussites

- Obtenir mon Master d'HEC. Il n'a pas été évident de reprendre mes études à 40 ans et de passer une thèse en menant de front deux postes et ma vie personnelle. C'était une manière de clore une période et d'en entamer une autre.
- Avoir ma famille à mes côtés lors de la cérémonie de remise des diplômes. C'est un moment de reconnaissance très gratifiant, dont je me souviendrai longtemps.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Maxime **POUPARD**

Responsable grands comptes / Formateur
DIRECT MEDICA

IFAG Rennes - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une licence AES Management des organisations, j'ai poursuivi l'IFAG Rennes en alternance chez **Elis** comme responsable d'un service clients de 4 personnes. Une fois diplômé, je rejoins ma femme sur Paris et deviens Responsable de secteur éditorial chez **Cultura**, de 2010 à 2013. En charge de 3 rayons mon rôle consiste à manager une équipe de 5 personnes pour mettre en place l'offre vidéo, musique et multimédia afin d'atteindre les objectifs fixés. Cette période m'a permis de gagner en autonomie, en prise de décisions, en gestion des équipes, en connaissance de la vente B to C.

A 28 ans, je voulais développer un projet de vie personnel hors de Paris. Une fois sur Nantes, j'ai activé mes réseaux et répondu à des annonces dont une pour le Groupe **Horticash**. J'y suis allé avec de la détermination, de l'assurance et de l'envie. J'ai été pris ! Responsable du site de Nantes comprenant 10 personnes, nous commercialisons des plantes et des fournitures pour les professionnels. Je suis aujourd'hui responsable grands comptes et formateur chez **Direct Medica**, l'expert de la relation client dans le domaine de la santé.

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon expérience chez ELIS en tant que responsable de service clients a été à la fois éprouvante et enrichissante. J'ai beaucoup appris sur moi et surtout sur le manager que je voulais être plus tard : proche des clients, des équipes et rigoureux dans le travail en tenant ses engagements.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La présence sur le web et la performance du site marchand seront les clefs du succès de demain sans oublier la logistique qui en découlera en raison d'une augmentation des flux à venir.

Si tu changeais de métier ?

Je pense que je travaillerais pour moi, en créant ou reprenant une entreprise. Je suis fasciné par les entrepreneurs, leur détermination et leur engagement dans un projet. Il me manque encore une idée, la bonne, mais j'y travaille !

Et pendant ton temps libre ?

Je découvre Nantes mais retourne régulièrement à Rennes (dont je suis originaire) où j'ai ma famille ainsi qu'à Paris où je rends visite à des amis. Depuis peu, je pratique l'aviron et j'ai passé mon permis bateau car j'adore la mer.

Tes plus belles réussites

- D'avoir su rebondir professionnellement en m'installant dans une nouvelle région - Nantes – en trouvant un emploi dans domaine que je ne connaissais pas. Beaucoup de challenges en même temps !

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Sébastien RAVIER

Responsable commercial France chez Biodegr'AD

IFAG Lyon – Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Bac STG, je choisis de poursuivre mes études à l'école 3A spécialisée en développement durable autour de l'Asie, l'Afrique, l'Amérique latine. La 1^{ère} année, je pars 4 mois en Espagne comme Barman. En 2^e année, je suis responsable opérationnel événementiel chez **Décathlon** à Montpellier. La 3^e année, je suis en charge de la Foire de Lyon chez **GL Events** et en 4^e année, je pars 4 mois en Argentine.

J'intègre l'IFAG en 2013 pour développer mon expérience en gestion et Management. L'alternance me permet de devenir responsable commercial France de **Biodegrad'**, une startup créée en 2012. Nous sommes une régie publicitaire de supports publicitaires éphémères.

Le concept vient du Reverse Graphity né aux USA. Nous y avons ajouté un business model innovant sous forme de régie publicitaire dotée d'indicateurs pertinents. Nous proposons à nos clients (SFR, FNAC, VINCI, SAMSUNG, OL...) de mener des campagnes de messages éphémères SUR NOS RÉSEAUX métro, vélo, bus, tramways et pas seulement des opérations « one shot », qui s'apparentent plus à du street marketing.

Les techniques sont double : le **cleantag** consiste à karchériser un message sur le sol via un pochoir en utilisant la saleté du sol ; le message s'efface au fil du temps et ne nécessite pas d'autorisation car on ne pose pas de message, on nettoie la voie publique ! Le **claytag** utilise quant à lui une bombe biodégradable et nécessite une autorisation de la préfecture. www.biodegrad.com

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'aventure du 4L trophy. Il a fallu trouver des fonds, un véhicule, des sponsors pendant 1 an.

Nous sommes partis 2 semaines, entourés de 3000 autres étudiants, et avons pu distribuer nos 5 sacs de fournitures scolaires. Ce fut une aventure humaine unique.

La tendance à venir dans ton métier ?

Il s'agira de trouver de nouveaux concepts et supports de communication. Notre technique évoluera probablement mais elle demeure aujourd'hui innovante et dans l'air du temps.

Si tu changeais de métier ?

Développer un concept de restauration et/ou reprendre une affaire.

Et pendant ton temps libre ?

Du foot depuis 15 ans et fan de musique électronique (DJ pour des soirées dansantes).

Tes plus belles réussites

- Mon engagement en tant que pompier volontaire
- L'aventure du 4L Trophy où nous avons collecté 7500€
- Biodegr'AD



Club Distribution

Remi REBORD

Responsable expansion chez LIDL

IFAG Lyon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ayant toujours côtoyé la distribution durant mes études (job divers ou stages) puis ayant créé un **cabinet immobilier** à la fin de mon DESS en GRH, j'ai eu l'opportunité de mixer les deux chez le discounter **Lidl** en étant responsable immobilier sur plusieurs départements.

J'occupe cette fonction depuis 10 ans maintenant, après être passé également par l'exploitation.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création, avec l'aide de ma fiancée de l'époque (qui est devenue ma femme depuis), de ma 1^{ère} société. Nous avons 25 ans, et même si la simulation de la créa de l'IFAG est intéressante, ce fut pour nous un véritable challenge. Surtout que nous avons fait le choix d'avoir des salariés (et non pas des agents commerciaux) et que les fins de mois arrivaient très vite.

A croire qu'à l'époque ces derniers ne faisaient pas une trentaine de jours ! Je crois que finalement notre jeunesse nous a donné la dose d'insouciance suffisante pour faire face.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les créations de nouveaux sites (entre 70 et 90 ouvertures par an au niveau national) vont forcément se ralentir, faute d'opportunités et faute de vision de nos politiques. Mon métier sera donc de plus en plus orienté vers la gestion du parc existant et son évolution. L'immobilier et la distribution sont deux mondes très dynamiques, qui se renouvellent tous les jours. Je ferai donc sans aucun doute des choses que je n'imagine pas aujourd'hui.

Si tu changeais de métier ?

Je serais restaurateur de véhicules anciens ou de sport. C'est une passion qui demande du temps et que j'ai du mal à assouvir. C'est comme dans la gestion de toute organisation, il faut s'avoir mettre les mains dans le cambouis mais quel plaisir quand tout fonctionne et que l'on peut faire partager le fruit de son investissement.

Et pendant ton temps libre ?*

Du sport, afin de garder un équilibre mental et physique.
Beaucoup de bricolage car j'essaie de finir le chantier de ma vie : ma maison.
Des sorties (si possible en véhicules anciens) ou des micros voyages en famille.

Tes plus belles réussites

- Si l'on veut rester sur une vision uniquement professionnelle, je dirai avoir un métier qui me satisfait, sur le plan émotionnel et intellectuel, que j'ai l'impression de connaître et qui pourtant chaque jour me fait découvrir quelque chose.
- Avoir su et pu, grâce à mon entourage, prendre le risque de la création d'entreprise.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Christophe RIEGER Business Line Manager chez DESOUTTER TOOLS

IFAG Lyon - Promotion 1988

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'intègre **Legrand** en 1987 (3^{ème} A IFAG), pour y rester 16 ans. De commercial grand public, je deviens responsable de ventes export pendant 6 ans puis rejoins la direction des ventes à Paris (équipe 10 pers.). On me propose ensuite la direction du service marketing produits, communication, formation et ventes de la filiale au Portugal (équipe 30 pers.). Au bout de 3 ans, je reviens en France pour prendre en charge la Direction Europe d'une ligne de produits et d'un projet international.

En 2003 le **Groupe Bénéteau** me propose d'être le DGA de **Microcar**, société spécialisée dans les véhicules sans permis. Je m'installe sur Nantes et reste 2 ans à ce poste.

En 2005, **Schneider Electric** m'offre la responsabilité du marketing dans le cadre d'une acquisition externe (1 an) puis de la stratégie pour une ligne de produits (2 ans). En 2008, je prends en charge la Direction marketing de l'offre Europe, Amérique Latine, Middle East avec une équipe de 20 personnes regroupant 13 nationalités et la gestion de plusieurs centaines de M€ de CA. Deux ans plus tard, je pilote la stratégie et l'offre marketing au niveau monde.

En Janvier 2015, j'entame un nouveau défi en rejoignant **Desoutter Tolls**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le management interculturel représente une richesse extraordinaire. J'ai appris à développer des qualités d'humilité ou d'ouverture d'esprit pour mieux comprendre les collaborateurs, clients ou marchés. Il faut également faire preuve de leadership et d'organisation pour piloter des projets transverses, sans oublier une réelle agilité linguistique.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'efficacité énergétique liée aux nouveaux modes de vie des consommateurs (véhicules électriques, data centers, cloud...), le green business, l'arrivée des Led pour l'éclairage... une gestion de l'énergie plus digitalisée via le web, les Smartphones, avec des produits électriques communicants.

Si tu changeais de métier ?

Un métier lié à la musique. Je suis saxophoniste depuis l'âge de 10 ans. J'ai même sorti un disque avec un groupe il y a pas mal d'années et j'étais en charge de la promotion. C'est ce qui avait plu au jury IFAG de l'époque !!!

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille, la rénovation de ma maison, le funboard & le saxo dans un groupe de Funk / soul.

Tes plus belles réussites

- La satisfaction d'avoir développé et lancé de nombreuses gammes de produits pour des électriciens et des utilisateurs du monde entier.
- Ensuite de contribuer, à travers la pertinence de l'offre, à « booster » les ventes et l'image de marque de l'entreprise ce qui motive toujours les équipes commerciales et j'en sais quelque chose ... !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Nathalie RIBIER

Négociatrice en immobilier chez ORPI MALAKOFF IMMOBILIER

IFAG Montluçon – Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à ton poste ?

Une fois mon BTS agroalimentaire en poche, j'ai voulu poursuivre pour avoir un niveau d'études Bac+5. Des amis m'ont parlé de l'IFAG à Montluçon où j'ai passé le concours d'entrée avec succès. Le stage de fin d'études, m'a permis de commencer à travailler à des postes plutôt administratifs. Tout d'abord, 5 mois au **Crédit Agricole Centre Loire** puis 3/4 mois à la **Chambre d'agriculture de Clermont**.

J'enchaîne en 2005 comme Assistante de Direction chez **Pat a Pain** à Moulins puis Adjointe de Direction du nouveau magasin de Cosne sur Loire comprenant une équipe 8/10 personnes.

En 2007, je deviens responsable de magasin au sein de l'enseigne **La Croissanterie** à Paris. Il s'agissait de piloter au quotidien une équipe de 6 personnes mais aussi de faire la gestion du planning, des commandes, le respect des objectifs, le recrutement, le management...

Fin 2008, j'ai voulu revenir à la vente et j'ai trouvé, par connaissance, un poste de négociatrice en immobilier au sein de l'agence immobilière **Orpi** de Malakoff. Je fais principalement de la transaction immobilière.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dans la restauration rapide, j'ai pu manager, recruter, faire du reporting d'objectifs commerciaux auprès d'un siège et comprendre les différents pans du pilotage d'une Business Unit. Des expériences riches où j'ai compris que le management est un exercice de style très délicat !

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'intégration des nouveaux outils de communication tel que les réseaux sociaux. L'évolution des différentes lois liées à notre métier : loi Alur...

Si tu changeais de métier ?

Je reprendrais la ferme de mes parents.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe essentiellement de mes 2 enfants encore petits (3 ans et 5 mois en octobre 2013). Sinon, j'appartiens au conseil de quartier de la ville de Vanves et suis élue suppléante de l'API, une Association des Parents (d'élèves) Indépendants de l'école de ma fille.

Tes plus belles réussites

- Arriver à être maman de 2 enfants en même temps qu'un travail prenant et sur Paris, représente une forme de réussite au quotidien !
- Travailler dans un domaine où je n'avais pas reçu de formation, au départ, et avoir su apprendre et m'adapter au quotidien.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Pascal RIPOLL

Manager chez BARCLAYS PATRIMOINE

IFAG Toulouse – Promotion 1987

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG, j'ai fait de la vente en progressant à chaque poste. Formateur conseil chez **Sensormatic** pendant 3 ans, je passe Directeur d'agence chez **SPS sécurité** (Groupe Ecco) pendant 1 an à manager 22 personnes à l'âge de 27 ans. J'évolue en devenant Directeur régional chez **IMR SA**, une société de marketing opérationnel et force de vente supplétive. Pendant 4 ans, je recrute, forme et anime un réseau de 120 commerciaux et merchandiseurs.

A 33 ans, je reprends ma 1^{ère} société dans la production audiovisuelle : **Groupe Master Image**. Je dirigeais 26 permanents et 50 intermittents. Pendant 8 ans, j'ai créé 5 sociétés (holdings et filiales) et fais progresser le CA de 2M€ à 7,3M€ pour la revendre en 2006. A ce moment-là, je reprends une 2^è société : **LTX International SA** spécialisée en signalétique, stands, événementiel et multimédia. Je la cède 2 ans après pour rejoindre **Gerco**, une PME conseil en défiscalisation.

En 2009, j'intègre **Barclays Patrimoine** en tant que Manager. J'anime une équipe de 6 conseillers financiers et développe une clientèle « Premier ».

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes expériences d'entrepreneurs m'ont apporté, à chaque fois, une grande satisfaction : la sensation d'être libre et de maîtriser son destin.

Les tendances sur ton marché ?

La banque en ligne bouleverse la donne. Les clients veulent un service immédiat et moins cher surtout sur des prestations qu'ils peuvent effectuer eux-mêmes. En revanche, il y a une demande de conseils financiers personnalisés. Les réseaux spécialisés avec des métiers d'experts ont donc un bel avenir.

Si tu changeais de métier ?

Entreprendre toujours et encore !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais 5/6h de sport par semaine : VTT, tennis et du jogging. Je suis également instructeur national de plongée (Cmas). Mon père était également instructeur et a participé à l'écriture de quelques livres sur la physique de la plongée. Auparavant, j'ai fait de la compétition en ski, voile et planche à voile à un niveau Français mais j'ai arrêté depuis ces sports à un haut niveau.

Tes plus belles réussites

- J'ai vendu un contrat de plusieurs millions d'euros à la plus grosse entreprise d'aéronautique mondiale alors que j'avais une PME de 50 salariés.
- Les rapports conviviaux et de confiance que j'ai su instaurer avec mes équipes en tant que manager et qui ont permis de remporter des challenges, de travailler efficacement dans une ambiance conviviale.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Marie RUELLE

Chef de produit junior chez GASTRONOME DISTRIBUTION

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai réalisé ma dernière année d'IFAG en alternance chez **Gastronome Distribution** en tant qu'Assistante Chef de produits (ACP) dédiés aux Marques de Distributeurs (MDD). Pour information, Gastronome est un groupe de **4100 personnes spécialiste de la volaille** (poulet, dinde, canard, pintade, lapin) de l'abattage jusqu'à la fabrication de produits finis.

J'ai par la suite été embauchée en CDD, pendant 6 mois, toujours en tant qu'ACP. Je remplaçais une de mes collègues Chef de produits pour la Consommation Hors Domicile (CHD) partie en congés maternité et j'effectuais en fait son travail. Je développais des produits à destination des hôtels, restaurants et chaînes de restauration. Puis, Gastronome m'a embauchée définitivement en mars 2010 en tant que Chef de produits junior. Aujourd'hui, je m'occupe exclusivement d'un produit - Poulet classique - pour les MDD et les marques nationales.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Quand je suis passée de la MDD à la CHD. D'un côté, on raisonne discours

marketing dédié aux consommateurs qui font leurs courses au supermarché et, de l'autre, on s'adresse à des professionnels qui utilisent nos produits dans leur travail. J'ai dû m'adapter et faire une réelle gymnastique intellectuelle car la démarche marketing n'est pas du tout la même.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier de la restauration devient davantage de l'assemblage d'aliments que de la cuisine traditionnelle. Les industriels devront proposer des produits semi-élaborés voire élaborés pour que le personnel n'ait plus qu'à mettre à température. Quant aux consommateurs, il y a les CSP + qui demandent des produits prêts à l'emploi et des familles reviennent vers des produits basiques pour diminuer le poste alimentation dans leur budget.

Si tu changeais de métier ?

Je pense que je m'orienterais vers un poste de conseil Stratégie/marketing pour aider les enseignes à construire leurs discours de marques ou à les valoriser.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais un peu de piscine mais malheureusement, j'ai peu de temps en dehors du travail.

Tes plus belles réussites

- Mon année de handball en national quand j'étais en 1^{ère} année à l'IFAG.
- Le fait d'avoir reçu le prix du meilleur mémoire de fin d'année et d'avoir été nommée major de promotion à l'IFAG.
- Enfin, j'ai adoré le rôle de Présidente de la Junior entreprise à l'IFAG qui m'a amené à manager une quinzaine d'étudiants et à redonner vie à cette structure.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Pierre SALIOU

Head of Sales MEA region
chez HENKEL

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Depuis toujours, j'ai eu en tête de créer ma propre entreprise. Pourtant, en 3^e année de l'IFAG, j'ai intégré un poste commercial d'animation des ventes en grande distribution, chez **Nestlé**, et je m'y suis tout de suite plu.

Pendant 20 ans, j'ai enrichi ma carrière commerciale dans ce secteur de l'agro-alimentaire. D'abord chez **Kraft Foods**, leader du marché du chocolat en tablettes, où je suis devenu responsable grands comptes, puis chez **Lindt** en tant que responsable France de la force de vente terrain. J'ai pris pendant 5 ans un poste de direction commerciale chez **Yoplait** avant d'entrer en 2006 chez **Emmi**, groupe laitier suisse qui m'a proposé de créer une filiale en France.

Changement de braquet en 2008 : j'ai réalisé mon rêve de jeunesse en rachetant une PME dans le Périgord, mais ça ne m'a pas passionné autant que je l'espérais. C'est pourquoi je suis revenu à la grande distribution, en intégrant le groupe Schwarzkopf & Henkel en 2010 où je reste 3 ans Directeur commercial de la branche cosmétique France. Début 2013, je prends en charge la direction générale de la filiale en Tunisie.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de la filiale française du groupe Emmi, où je suis parti de zéro dans mon garage ! C'était un gros challenge et une belle aventure, où l'on a notamment lancé le produit Caffé Latté en France.

La tendance à venir dans ton métier ?

Personnellement, j'aime travailler dans cet univers commercial, négocier dans un contexte disons, « viril ». Cependant, dans un environnement hyper concurrentiel, la relation commerciale entre les gros groupes industriels et la grande distribution est à réinventer. De nouveaux modèles doivent être mis en place afin de pérenniser les structures.

Si tu changeais de métier ?

J'ai déjà changé de métier, en devenant chef d'entreprise

Et pendant ton temps libre ?

La voile, tendance traversée de l'Atlantique...

Tes plus belles réussites

Je n'ai pas en tête des exemples de réussite en particulier.

En revanche, mes meilleurs souvenirs sont ceux de moments de négociation, où l'on entre au cœur des relations entre les deux parties prenantes, industrie et distribution. Il se passe à ce moment-là des choses fortes entre les hommes.

Et finalement, ce qui m'a fait avancer dans la vie, ce sont ces types de relations humaines.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Daniel SANGOUMA

Chargé de Mission à l'OFFICE MUNICIPAL DES SPORTS DE SAINT DENIS

(Recordman du monde du relais 4x100m en 1990)

IFAG Paris – Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai suivi le cursus « spécial athlètes de haut niveau » proposé par l'IFG, à l'issue de cette formation, j'ai intégré l'IFAG qui m'a permis de suivre mes études (en 4 ans) et de faire les compétitions en même temps. A ma sortie de l'IFAG en 1996, je suis entré chez **Adidas France** au service commercial en IDF puis au Sports-marketing à Strasbourg. En 2000, j'ai dirigé 2 **clubs Moving** (20 salariés). Par ailleurs j'ai investi dans 4 salles en métropole. En 2002, **la Mairie de Saint Paul**, sur l'île de la Réunion où je suis né, me propose de devenir Directeur des sports. En charge des 350 agents pendant 2 ans, je poursuis ma route comme chef de Secteur pour la société **Ténésol OI** spécialisée dans le photovoltaïque et le chauffe eau solaire. Cette fonction m'amène, durant 4 années, à monter puis diriger une équipe de 10/12 agents commerciaux.

En 2008, je suis chassé par **Dionysport**, une SEM où je m'occupe du développement commercial autour de 3 axes : l'organisation d'événements sportifs, le conseil auprès de sportifs en devenir et la sensibilisation à la santé via des sportifs de haut niveau.

A partir de mars 2013, je deviens Chargé de Mission à l'**Office Municipal des Sports de Saint Denis**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience chez Adidas France pour 4 raisons. Tout d'abord, j'étais le 1er commercial recruté depuis 10 ans au sein de la force de vente. Il fallait s'intégrer dans une équipe soudée depuis longtemps. Ensuite, l'évolution d'Adidas qui est passée d'une société de fabrication à une société de marketing et en France de 3000 à 500 salariés Enfin, la rencontre avec le grand manager que fut M. Robert-Louis Dreyfus sans oublier la coupe du monde de foot de 1998 vécue de l'intérieur !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Sport & business sont dans l'air du temps car ils représentent un levier financier intéressant et une caution culturelle pertinente pour certains pays (Chine, Qatar, pays émergents...). Il y aura du travail dans certains de ses secteurs dans les années à venir.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du squash et j'entraîne des jeunes en athlétisme. Autrement, je suis responsable de la commission dév. durable au DCF Réunion et trésorier du CMSR Réunion qui s'occupe du suivi médical des sportifs locaux de haut niveau.

Tes plus belles réussites

- Mon passage dans le service public où j'ai été Directeur des sports. Je suis arrivé avec un état d'esprit du secteur privé et très surpris de voir un autre mode de fonctionnement professionnel totalement différent. L'implication de chacun dans le projet d'entreprise n'a pas le même sens !
- J'ai réussi à faire évoluer les mentalités et ce fut, pour moi, une grande victoire !

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Ludovic SCAPIN

Directeur du Développement chez RADIANCE –
GROUPE HUMANIS – GRAND EST

IFAG Lyon – Promotion 1997

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon poste actuel est dans le prolongement naturel de mon parcours professionnel : 5 ans chez OTIS, leader mondial de l'ascenseur, et 10 ans chez Groupama, 1^{ère} mutuelle de France, où j'ai eu l'occasion de travailler sur l'ensemble des canaux de distribution : agences, itinérants, téléphone, web... tout en ayant l'opportunité de participer à d'importants chantiers de transformation d'entreprise. Cela m'a donc permis d'acquérir une vision globale et une expérience opérationnelle de la mise en place d'un modèle de distribution en mode multicanal ainsi que du management qui doit l'accompagner. C'est l'objet de ma mission aujourd'hui dans le projet ambitieux : Radiance Groupe Humanis (3^e groupement mutualiste en France).

Ma mission consiste à contribuer activement à la fusion de deux mutuelles (230 collaborateurs pour 80 M€ de CA), à réorganiser toutes les forces de vente en mettant en place une distribution plus efficace.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle que je vis actuellement est très intéressante puisqu'il s'agit de forger une

même culture commerciale dans le cadre d'un double processus à savoir : une fusion entre deux mutuelles régionales combiné à la mise en place de synergies avec le Groupe Humanis qui est le fruit de la fusion de trois entités ! Il s'agit d'un vrai cas d'école en termes de management.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Avec la réforme de la généralisation de la complémentaire santé pour tous les salariés, une évolution majeure de notre secteur d'activité se présente à nous.

C'est à la fois une menace et une opportunité et la différence se fera sur la performance commerciale des organisations. Une tendance plus technique se dessine avec la médicalisation des garanties : le remboursement se fera en liaison avec un besoin réel et non en fonction d'un forfait prédéfini.

Si tu changeais de métier ?

Dans mes rêves les plus fous, je créerais bien une boutique spécialisée dans le monde de la guitare.

Et pendant ton temps libre ?

Tennis, plongée (niveau 1) et guitare électrique.

Tes plus belles réussites

- Avoir mis en place, au sein de mes équipes, une culture basée sur la performance commerciale. L'objectif étant de mettre les équipes en situation de réussite pour qu'elles aient confiance en elles et en l'entreprise.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Développement Durable

Lionel SEMION

Directeur commercial

chez BOURGOGNE RECYCLAGE

IFAG Auxerre – Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un BEP CAP Compta, j'ai fait un Bac G2 puis une prépa à l'expertise comptable. Ne souhaitant pas poursuivre dans ce domaine, j'intègre l'IFAG. Je fais ma 3^e année en tant que contrôleur de gestion à l'armée puis quelques mois comme commercial dans une **société de transport de cars**. Je poursuis, fin 1994, comme Chef de rayon chez **Cora** (équipe de 7 personnes) et deviens parallèlement acheteur à la commission d'achats nationale de l'enseigne.

Au bout de 4 ans, je décide de **créer Eden transports** à Auxerre. L'aventure dure jusqu'en 2007 où je revends ma société après avoir connu une belle réussite.

Un bilan de compétences me fait aller vers la filière déchets. Je deviens responsable d'agences (Auxerre + Paris) chez **EDC** spécialisée dans les Dasri (Déchets d'activité soins à risques infectieux).

En 2009, je saisis une opportunité chez **Bourgogne recyclage**. Aujourd'hui, je dirige la partie commerciale (9 personnes) et exploitation (60 chauffeurs) de cette entreprise familiale qui existe depuis 62 ans et comprend 230 personnes pour collecter tout type de déchets (400 000 tonnes à l'année)

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La grande distribution a représenté une belle école d'apprentissage pour moi. J'ai compris l'importance de la psychologie dans les achats ou la vente mais aussi dans le management d'une équipe.

La tendance à venir dans ton métier ?

J'en vois 3 essentiellement.

- Il y a de l'embauche (2 à 3% par an) pour des métiers comme opérateur de tri, grutier, commercial...
- Le Grenelle de l'environnement a eu cette vertu de contraindre les sociétés à recycler leurs déchets et à prouver leur filière de valorisation sous peine de taxes. Cette obligation devient vertueuse et s'intègre aujourd'hui davantage comme stratégie au sein des entreprises.
- Enfin, l'évolution des techniques de recyclage va nous permettre de transformer plus de déchets.

Si tu changeais de métier ?

Créer à nouveau une société, dans n'importe quel domaine.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport, je gère mon patrimoine et suis un grand amateur de vin. Peut-être que j'achèterai une vigne un jour !

Tes plus

belles réussites

- Indéniablement, la création de mon entreprise et les résultats obtenus.

Ce projet m'a permis de réaliser une ambition : être indépendant !

Mais cela m'a aussi apporté de la satisfaction, de l'assurance, un capital et le fait d'apprendre à décider.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Philippe SOUCHE

Directeur Adjoint des ventes IDF et Directeur Hors-Domicile chez RICARD

IFAG Auxerre - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis entré chez **Ricard** en 1994 pour faire mon stage de fin d'études à l'IFAG Auxerre.

Chef de secteur nuit en Bourgogne durant 3 ans, j'ai eu l'occasion de retourner à Toulouse - ma région d'origine - pour occuper le poste de chef de secteur « hors domicile ». J'y suis resté de 1998 à 2001 puis j'ai été nommé chef des ventes Nuit à Paris. Nous avons développé le secteur avec **une équipe de 6 personnes** jusqu'en 2005 puis j'ai créé une équipe nuit sur la Côte d'Azur avec **9 personnes** durant 18 mois jusqu'en 2007.

Je suis revenu sur Paris pendant 2 ans pour manager **une équipe de 5 personnes** en tant que chef des ventes nuit de Paris Intramuros (le plus gros en France). Puis on m'a demandé de reprendre la région de Bordeaux en tant que Directeur des Ventes. J'y suis resté 6 mois et en juin 2009, j'ai eu l'opportunité de me rapprocher de ma famille en devenant Directeur Adjoint des ventes IDF et **Directeur Hors-Domicile** avec 7 équipes de chefs de vente à piloter soit 40 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon passage de 6 mois sur la région de Bordeaux. Il a fallu réorganiser l'équipe de 55 personnes, remotiver les troupes (7 équipes de commerciaux sur 13 départements), gérer les finances (80 millions d'€ de CA) et obtenir des résultats rapidement. Une expérience très enrichissante d'un point de vue management.

La tendance à venir dans ton métier ?

Des tendances liées à l'évolution des modes de consommations. Par exemple, aujourd'hui l'alcool est davantage consommé à la maison et moins dans les débits de boissons autorisés. Nous adaptons nos forces de vente à ce contexte en mettant plus de commerciaux sur la grande distribution et moins sur le « hors domicile ». Deuxième exemple : la consommation d'alcool se décale de la journée vers le soir et de la semaine vers le week-end.

Si tu changeais de métier ?

Etre entrepreneur plutôt dans la promotion immobilière.

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le jet-ski plutôt en été et le ski en hiver. Sans oublier les virées en bateau que j'organise pour y allier un autre plaisir : la pêche sous-marine.

Tes plus belles réussites

- Avoir trouvé la femme qui me supporte depuis 14 ans et qui m'a toujours aidé dans mon évolution professionnelle alors qu'elle-même est chef d'entreprise.
- Je suis heureux aussi d'avoir su évoluer chez Ricard, depuis plus de 15 ans. J'y ai commencé en tant que simple vendeur pour devenir cadre supérieur aujourd'hui.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Assurance et Finance

David SPAULT

Directeur de projets

chez GROUPAMA RHONE-ALPES AUVERGNE

IFAG Paris– Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je n'ai hérité de rien. Mon seul bien professionnel, c'est mon parcours et la logique que j'ai essayée d'avoir ces 20 dernières années. Logique de métier : le commercial + le management = le management commercial. Logique de marché : la banque + l'assurance = la bancassurance.

Mes années passées chez **Cetelem** (une formidable école !!) m'ont permis d'évoluer de commercial à directeur de 3 agences différentes (équipes de 12 à 20 personnes) puis au siège à la Direction du marché des particuliers. Au bout de 7 années, j'ai voulu vérifier ma capacité à évoluer au sein d'une nouvelle entreprise tout en enrichissant mon expérience : **Groupama** et l'assurance.

Je démarre, dans ce nouvel univers, à un poste de Chef des ventes pendant 4 ans puis évolue comme Dir. des ventes. En 2006, j'entame une année de formation à l'Essec qui favorise mon évolution en tant que Dir. régional. En 2012, on me nomme Dir. commercial du marché des particuliers et depuis peu, je suis également rattaché à la Direction générale pour repenser notre modèle de distribution d'assurance au sein de notre région (1800 collaborateurs, 330 points de ventes sur 12 départements).

À partir de septembre 2014, je prends le challenge de la Direction de projet.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir repris en management des équipes dont je ne connaissais pas le métier (le recouvrement au Cetelem et l'assurance à Groupama) et d'avoir réussi à intégrer leur collectif par ma plus-value : le Management

Les tendances à venir sur ton marché ?

L'omnicanal, terme qui signifie faire fonctionner ensemble et en complémentarité tous les canaux de distribution. Le client n'est plus seulement « internet », « agence » ou « téléphone ». Il est tout à la fois et veut pouvoir utiliser chacun de ces canaux en fonction de ses besoins, du temps disponible, etc. Le Digital n'est qu'un moyen, un support pour viser l'excellence dans la relation client.

Si tu changeais de métier ?

Etre « patron » de différentes affaires touchant à mes passions (moto, outdoor, musique...) et toutes au Pays Basque...et pourquoi pas reprendre un portefeuille d'agent d'assurance...à Biarritz !

Et pendant ton temps libre ?

Course à pied 3 fois par semaine pour évacuer. Moto le week-end 8 mois sur 12 pour les sensations.
Ski l'hiver et les vagues de l'océan l'été.

Tes plus belles réussites :

- Être reconnu par mes équipes comme étant un manager très exigeant, soucieux de performances mais avec lequel on apprend et on évolue.
- Etre reparti sur les bancs de l'école en 2006 tout en poursuivant mon parcours professionnel. Se former, entretenir son capital de savoir est incontournable.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Alexandre TABACOFF

Partner Senior Consultant
chez SAVAGE CONSULTING Ltd.

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

A ma sortie de l'IFAG Paris en 1989, je pars en coopération au siège de **Gan Italie** à Rome pour assister les équipes d'audit interne françaises. De retour en France, j'occupe une fonction commerciale chez **AGIP** (pétrole) pendant 5 ans. A la suite de quoi **Sunglass Hut** me propose un poste de store manager à Rome puis me nomme rapidement district manager en charge de l'Italie, la Suisse et la France.

Trois ans plus tard, j'accepte un nouveau challenge chez **Take Off Multitronics** (retail aéroportuaire de produits électroniques) et enchaîne chez **LVMH Starboard Cruise Services** où je crée le siège européen à Gênes faisant de Costa Croisières le contrat le plus profitable du groupe en 3 ans. C'est là que les **Aéroports de Rome (AdR)** me proposent de devenir Managing Director des duty free. En 5 ans notre CA passe de 47M€ à 86M€. Il y a 1 an et demie un recruteur me parle de **Island Companies Ltd**, basée aux Iles Caïmans, à la recherche d'un CEO pour relancer ses joailleries et boutiques de produits de luxe. J'accepte cette nouvelle aventure et vis aujourd'hui à Georgetown dans un environnement paradisiaque.

À partir de mai 2014, je prends un nouveau challenge en tant que Consultant chez **Savage Consulting Ltd**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'actuelle ! Ma spécialité est la réorganisation de sociétés de retail. Après l'avoir exercée avec passion et succès chez LVMH Starboard et aux Aéroports de Rome je me confronte aujourd'hui au marché Américain lequel répond à des critères et une culture différente de l'Europe et c'est passionnant!

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le marché est global, les produits disponibles sont de plus en plus les mêmes partout. Ceux qui survivront sont ceux qui offriront des concepts de magasins innovateurs, un super Customer service et joueront aussi la carte des produits locaux pour se différencier des autres.

Si tu changeais de métier ?

Changer de métier ? Vous blaguez ?!

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la plongée tous les week-ends, je joue au golf, cours 3 fois par semaine mais ce que je préfère c'est partager de bonnes bouteilles de vin avec mes amis autour d'une table.

Tes plus belles réussites

- Un turn-around réussi des duty-free aux Aéroports de Rome alors que certains actionnaires voulaient vendre notre activité à un grand opérateur
- Mon plan stratégique chez Island Companies Ltd
- La création de Jobs
- L'exercice d'un métier qui me plaît

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Agro-Alimentaire

Sandrine TABOUROT (Née GASULL)

Marketing & Sales Manager
LES COTEAUX NANTAIS

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Dès mon BTS, je découvre les achats en travaillant avec un importateur indien au salon du prêt-à-porter.

C'est pourquoi après l'IFAG, et un séjour de 6 mois au Royaume-Uni j'entreprends une formation d'acheteur technique international au Greta. Elle me permet de faire un stage avec le Chef de Groupe achats du Rayon bricolage de **Carrefour** qui, à l'issue de ce dernier, me propose un CDI. Je suis nommée Chef de produit MDD en charge de 7 familles de produits bricolage pour plus de 50M€ de CA. En 2000, en pleine fusion avec Promodès, j'intègre la structure Bijouterie en tant qu'Acheteuse Bijouterie France. Un an plus tard, on me nomme Category Manager Bijouterie Europe chez Carrefour Marchandise International.

Après 7 ans en Grande Distribution, je prends un congé parental et nous partons sur Nantes avec ma famille. J'intègre ainsi **Les Coteaux Nantais**, leader européen de l'arboriculture en bio-dynamie. Fort de 15 M€ de CA en 2014, nous produisons 40 variétés de pommes, 7 de poires et autres fruits sur nos 96 hectares. Mon rôle consiste à administrer les ventes et à mettre en œuvre le marketing mixte.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La grande distribution est une école qui m'a permis d'acquérir beaucoup de méthodologie (négociations, sourcing, création et développement de gammes...) mais qui, parallèlement, donne parfois un sentiment de pouvoir, complètement fictif car lié à l'enseigne que nous portons et non à ce que nous sommes humainement voire professionnellement.

La tendance à venir sur ton marché ?

En amont de la chaîne bio, les producteurs et transformateurs se regroupent pour faire face à une demande de plus en plus importante des réseaux de magasins bio qui, eux-mêmes, se consolident. Pour tous les acteurs du marché, l'enjeu est de grandir sans perdre son âme !

Si tu changeais de métier ?

Chanteuse lyrique ou joailler !

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique le chant baroque et sacré (voix medium/femme) dans la chorale « Anne de Bretagne » sur Nantes (50 personnes). Nous faisons des concerts régulièrement sur Nantes et ses environs.

Tes plus belles réussites

- En grande distribution, j'ai réalisé un gain énorme (1M€, 40% de gain) lors d'une négociation pour développer une gamme dans le rayon bricolage.
- La création d'une collection dans le rayon bijouterie. Une opportunité pour valoriser mes savoir-faire et mon sens de l'esthétique, d'autant plus que je n'avais pas de manager direct. J'y ai pris un vrai plaisir et les objectifs ont été largement atteints.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Mélanie THEAULT

Animatrice qualité au sein d'EI GROUPE (Formation professionnelle)

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Auditrice au sein d'un **cabinet de management**, j'ai été missionnée pour réaliser des audits qualité sur l'ensemble du territoire national. Au cours d'un audit sur Montpellier, j'ai rencontré Marie-Hélène GRAÇA, Responsable du secteur des Services à la Personne, afin de procéder à l'évaluation globale de l'organisation de l'organisme de formation. Au fil de l'eau, le contact a été entretenu pour aboutir à un entretien. Actuellement en poste sur Montpellier en tant **qu'animatrice qualité**, mes missions consistent en l'animation du système documentaire des certifications NF Service et Système CACES® Bureau Veritas ; le pilotage et l'accompagnement de la mise en place des projets qualité de l'entreprise (Enquête de satisfaction client, pilotage d'outil de suivi, plan d'actions d'ouverture d'une nouvelle agence...)

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La rencontre avec l'équipe d'EI Groupe a été un vrai tremplin pour ma carrière professionnelle, l'innovation, la réactivité et l'expérience sont des valeurs permanentes pour ce groupe en pleine expansion.

La solidarité et la cohésion des équipes permettent d'aboutir à la construction d'opportunités d'amélioration valorisantes pour le secteur de la formation.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Piloter les projets du groupe, assurer une coordination transversale avec les équipes, intégrer le comité de direction pour orienter la stratégie du groupe, animer les thématiques Qualité

Si tu changeais de métier ?

Je resterai dans la qualité (auditrice ou formatrice). Sinon, j'ouvrirai un cabinet de beauté et soins du corps.

Et pendant ton temps libre ?

Je pratique ma passion l'agility depuis 15 ans (7 fois championne de France). L'évolution des pratiques et techniques de cette discipline ont favorisé mon évolution (concurrente/ monitrice/ juge). Depuis le début de cette année 2011, j'officie et partage ma vision avec les participants du concours. Cette activité m'a permis de déployer des compétences que je suis à même d'adapter au milieu professionnel.

La salsa et le fitness sont des loisirs qui me permettent d'être toujours en forme.

Tes plus belles réussites

- Mener des audits de labellisation m'a permis d'acquérir des connaissances sur les pratiques de consultante / auditrice externe. Une expérience riche en rencontre et en extension de mon réseau pro.
- Un élan et une dynamique ont été impulsés dès mon intégration à EI Groupe. Ce processus centré sur l'humain a des effets bénéfiques sur le bien-être dans l'entreprise



CARNET D'ENTRETIENS

Club Distribution

Nicolas VIDAL

Directeur commercial pêche France
chez DECATHLON

IFAG Toulouse - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai poursuivi l'ensemble de mes études en alternance. Mon DUT Tech de co comme chef de rayon chez **Géant Casino**, puis l'IFAG Toulouse en tant que commercial BtoB chez **Réparation Services** pendant 2 ans. Mon objectif était de manager plutôt dans le retail autour de mes passions : le rugby et la pêche. Sur les conseils du staff de l'école, j'intègre **Decathlon** en CDI lors de ma 3^e année pour prendre en charge le rayon Sports collectifs du magasin de Colomiers.

J'évolue au bout de 2 ans et rejoins le magasin de La Teste de Buch au poste de Responsable service client et encaissement, à la tête d'une équipe de 10 à 30 personnes selon les saisons. Deux ans plus tard, je reviens sur Toulouse et prends la co-direction, à 27 ans, du magasin d'Escalqens comprenant 60 personnes. Mon rêve était de participer à l'ouverture d'un nouveau magasin. Chose faite début 2011 avec l'ouverture du magasin de Rodez. Une expérience humaine et collective fabuleuse !

En 2013, je suis nommé Directeur commercial France pêche. J'ai la responsabilité de la stratégie, CA, merchandising, pricing, animation commerciale, outils généraux... des 240 magasins ayant un rayon pêche.

Une expérience professionnelle marquante ?

Le fait de devenir « patron » d'une équipe à l'âge de 23 ans ! J'ai compris à ce moment-là, ce que revêt la responsabilité humaine tant en termes de recrutements, de formation que de licenciements.

Les tendances sur ton marché ?

Le marché de la pêche connaîtra 3 fortes tendances dans les années à venir :

- Il restera « flat » concernant le nombre de pratiquants
- La pêche en eau douce aura tendance à stagner voire baisser
- Le dynamisme proviendra de la pêche en mer ou en domaine privé ainsi que de la pêche au leurre ou des poissons trophées.
- De nouvelles tendances comme le « Street fishing » voient le jour et renouvellent le type de pratiquants.

Notre objectif chez Décathlon est de rendre la pêche accessible au plus grand nombre y compris les primo-accédant !

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise dans le service aux entreprises.

Et pendant ton temps libre ?

Je pêche, m'occupe de ma famille et de mes deux fils en amenant mon plus grand s'entraîner au rugby, une autre de mes passions.

Tes plus belles réussites

- Le 1^{er} jour d'ouverture du magasin de Rodez sur lequel nous avons travaillé pendant 6 mois. Parti de zéro, nous avons recruté 40 personnes. Une vraie réussite humaine mais aussi en résultats chiffrés !
- Avoir su faire évoluer des collaborateurs sur de nouveaux métiers.
- La stratégie déployée dans mon rôle actuel qui nous permet de gagner des parts de marché significatives !

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



Christine VIGUE

Chargée d'affaires chez MANPOWER (BTP)

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je voulais devenir interprète alors après un Bac de Sciences éco, j'ai entrepris un Deug d'Espagnol. Mais je me suis rendue compte que ce métier se pratique bien souvent seul, alors que j'ai besoin d'échange et de travailler avec une équipe. Aussi, ai-je repris mes études par un BTS commerce international poursuivi par l'IFAG qui me semblait être une école conviviale, au programme diversifié et aux intervenants professionnels.

Mon stage d'été de 2^e année s'est déroulé chez Ouest France avec pour mission de mettre en place le livret étudiant réalisé chaque année par le journal. Mon stage de 9 mois en 3^e année s'est passé chez Manpower. En juin 2007, la société me propose un poste d'attachée commerciale en CDI à Nantes.

Aujourd'hui après 4 ans, je suis cadre chargée d'affaires. Ma mission principale (80% de mon temps) consiste à négocier des contrats avec les sociétés utilisatrices de personnel en emploi temporaire ou définitif. Je passe les 20% restant à faire du recrutement (faire passer des tests, entretiens...)

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Au tout début chez Manpower. On se retrouve face à un fichier à décortiquer pour prendre des rendez-vous. Ensuite, il s'agit de convaincre les interlocuteurs. Avoir un nom connu de société comme Manpower ne suffit pas. Il faut prouver, donner confiance, acter les choses avec des chiffres et du concret !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Honnêtement, il est très difficile aujourd'hui d'avoir une visibilité à long terme. Ce serait finalement la tendance ! Maintenant, on peut dire que l'humain restera une variable nécessaire à l'entreprise et que notre rôle de mise en relation entre l'offre et la demande d'emploi sera pertinent à l'avenir!

Si tu changeais de métier ?

J'intégrerai une association pour me sentir utile et peut-être partager mes compétences en termes d'organisation.

Et pendant ton temps libre ?

Ma fille née il y a peu (juin 2012) et un peu de sport une fois par semaine en salle (natation, cardio...).

Tes plus belles réussites

- Le fait d'arriver à convaincre un client de travailler avec nous après plusieurs mois de prospection représente, pour moi, une réelle satisfaction.

Car ne l'oublions pas, ce que ce que l'on propose à du sens humainement : aider une entreprise à trouver la bonne personne /compétence mais aussi aider un individu à (re)trouver un emploi.



CARNET D'ENTRETIENS

Club Assurance et Finance

Olivier VILLEMONTÉ DE LA CLERGERIE Responsable Régional SWISSLIFE

IFAG Paris – Promotion 2003

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG et suite au SMI, j'ai décidé de **partir en Chine** pour tenter ma chance. J'ai trouvé un travail rapidement, dur mais passionnant : conseiller en Gestion de patrimoine.

J'ai attrapé le virus et suis rentré en France pour effectuer un master en Gestion de patrimoine.

Après 2 ans chez **HSBC** en tant que Conseiller Premier, j'ai intégré en 2010 **SwissLife Banque Privée**. Deux ans et demi plus tard, SwissLife met en place sa cellule d'assureur Gestion Privée... Une bonne occasion pour évoluer vers un poste de management, je deviens donc responsable de la gestion privée de la zone Sud-Ouest au sein de la maison mère **Swisslife**. Depuis janvier 2013, j'aide la centaine d'apporteurs concernés (agents et salariés) par ce périmètre à atteindre nos objectifs communs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Se retrouver en Chine dans une ville inconnue, une langue inconnue et un métier que tu ne connais pas. Voilà où je me suis lancé en 2005 ! C'est une vraie fierté d'avoir pu apprendre autant et aussi vite.

C'est grâce à l'équipe dont je faisais partie et grâce à mes amis que j'ai pu le faire.... Malgré les complications de la vie en Chine je le ferais de nouveau avec plaisir !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier est en pleine évolution, on aura toujours autant besoin de banquier privé.

Le monde économique dans lequel on vit ne laisse plus de place à l'à peu près, les solutions sur mesure des banques sont la seule alternative pour les clients qui recherchent la performance et la sécurité.

Si tu changeais de métier ?

Pourquoi changer de métier ? Mon activité se renouvelle tous les jours, je doute pouvoir en faire le tour un jour ! Problématiques financières, juridiques et fiscales, immobilières,... Tant de sujets sur lesquels je dois me tenir informé au jour le jour ! Ça change vite et notre objectif est d'accompagner nos clients sur le long terme. Nous ne pouvons pas les abandonner en cours de route.

Et pendant ton temps libre ?

Famille, vieilles pierres, voyages et vin...

Tes plus belles réussites

- Partir en Chine avec rien et revenir avec un métier ; créer un portefeuille de presque de 250 clients en 2 ans.
- Voir mes premiers clients me recontacter pour me demander des conseils.
- Ma famille.
- Les autres sont à venir !

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com