CONSEIL & AUDIT

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Sarah ABDELLAH

Partner Account Manager
DELL EMC

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 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), je suis devenue, en à peine 1 an, Manager 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 plus d'1,5 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 qu'en juin 2015, je deviens Ingénieur commercial grands comptes chez **Dell** à Montpellier en charge d'un portefeuille client de 12 M€. Mon rôle consistait à accompagner les clients (DSI, DAF…) dans leurs projets informatiques (hard et soft) avec l'aide d'une équipe de spécialistes que je coordonnais. En 2018, je suis nommée Partner Account Manager.

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.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Philippe AUDENAERT

Conseiller Formateur et Dirigeant PAQAFO

IFAG Paris - Promotion 1981

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai occupé un poste de DAF assistant chez **Gedit**, un groupe d'édition belge pendant 3 ans. Missionné ensuite par **PWC** au Gabon, je finis par être embauché comme DAF à la **Holding Brousse Engineering** (Pêche, climatisation, centre frigorifique, hydrocarbures) qui réalisait 50M€ de CA pour 150 personnes.

Trois ans plus tard, je reviens en France au poste de DAF chez **ASF (Automatic Security France).** Je crée le reporting anglo-saxon de cette filiale française du groupe américain Checkpoint. En 3 ans, nous sommes passés de 20 à 100 pers. et devenu N°2 du matériel de détection de vol. La société est revendue au N°1 (Sensormatic).

A ce moment-là, je crée ma structure de packaging et publicité par l'objet et décroche parallèlement un poste de Secrétaire Général dans une filiale (**Deschamps**) du Groupe Sylvain Joyeux. L'aventure dure 1 an puis j'intègre **Danly** (Métallurgie de précision) pour mettre en place et décliner le reporting des 50 M$ de CA au sein des 3 filiales en France. Je finis contrôleur financier et responsable d'usine.

Après 3 ans, **Sensormatic** me propose de devenir le DAF de sa filiale française cotée en bourse et forte de ses 450 collaborateurs. L'entreprise est rachetée par Tyco et je décide à 41 ans de faire un **MBA Finance Internationale** à temps plein pendant 2 ans.

En 2008, je monte **Cap Vital Santé** à Bédarieux et Montpellier avec ma femme et revend les structures en 2012 après avoir fait une mission de manager de transition chez **ATS** à Alès.

Depuis 2012, je forme à l'IFAG Nîmes, à la CCI, au CNAM et dans toute la France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Danly, on me demande de négocier avec Bercy un redressement fiscal de 50M€. J'ai imaginé un transfert sur des équipements et embauches pour la même somme réclamée. Nous sommes allés négocier à Bercy auprès du conseiller personnel de DSK (Ministre des finances de l'époque). Il était tellement enthousiaste que cette idée a été acceptée.

Si tu changeais de métier ?

Je suis Caméléon, donc adaptable. Je suis « Aware » comme JCVD (lol)

Et pendant ton temps libre ?

Arbitre de foot amateur. Je m'entraîne également durement et joue 2/3 fois par semaine avec des jeunes de 20-25 ans. J'ai de l'énergie à revendre !

Tes plus belles réussites

- Mise en place d'un moratoire de remboursement de prêt auprès du Ministre des finances au Gabon
- Neutralisation d'un redressement fiscal chez Danly (US) et sur les prix de transfert chez ADT.
- Pilotage d'un projet transversal sur le recouvrement en 3 ans de 50m€ sur des Bad Debts, (plusieurs milliers de factures) non provisionnées chez Sensormatic

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil, Audit & Services

Damien AUDRAIN

Directeur Lyon
SYNVANCE

IFAG Lyon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Deug de math/informatique, j'ai voulu entreprendre des études plus concrètes. L'IFAG, découverte lors d'un salon étudiant, m'a offert la possibilité de décrocher dès ma 3e année, un poste en CDD de 18 mois chez **Savour Club.** J'avais pour mission d'effectuer le contrôle de gestion des 15 magasins et d'y implanter un ERP. A la suite de cette 1ère expérience, les entretiens d'embauche montrent que mon anglais est insuffisant. Je pars travailler 6 mois dans un **cabinet de finance** en Angleterre.

De retour sur Lyon en octobre 2006, je suis embauché chez **GL Events**, en tant que contrôleur de gestion junior. Trois ans plus tard, j'effectue un remplacement de 6 mois, sur Paris. Ce test m'a permis de passer contrôleur de gestion senior en rentrant sur Lyon. Deux ans plus tard, je suis promu responsable du contrôle de gestion (3 personnes) et pilote, en plus le service clients, (6 personnes) puis j'élargis mon périmètre à l'International et deviens Corporate controlling Manager – SI Finance et dès 2019, je dirige les études informatiques transverses.

En 2021, je tente une nouvelle aventure dans le conseil aux entreprises en devenant le directeur de Lyon chez **Synvance**. Un nouveau défi !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon passage à Paris dans l'activité mobilier de GL Events. Mon responsable de l'époque était extrêmement exigeant et me sollicitait beaucoup. C'était une forme de test qui m'a permis de progresser très vite et d'obtenir le poste que j'occupe aujourd'hui.

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

Il faudra maîtriser les SI des entreprises (SAP...) en plus des traditionnels Excel, Access absolument indispensables. L'anglais est déjà une réalité et s'avère incontournable. Enfin, le contrôleur de gestion doit aimer aller vers les autres. Le métier est transverse et doit être une source de solutions pragmatiques pour les dirigeants des entreprises.

Si tu changeais de métier ?

Etre entrepreneur pour le challenge et l'autonomie

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de l'urbanfoot 1 à 2f/sem plus les sports de saisons (ski..). De temps en temps, j'interviens à l'IFAG en tant que jury lors de concours d'entrée.

Tes plus belles réussites

- Avoir participé - au quotidien - à l'évolution d'un collaborateur, IFAGuien de surcroît ! Aujourd'hui, il occupe mon ancien poste de contrôleur de gestion.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Sabrina BENHADDOUCHE

Key Account Manager / KAM
ONESIDE

IFAG Lille - Promotion 2016

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai commencé mon expérience dans la prestation de conseil en 2015 chez **BPI Group.** Consultante junior en alternance en charge des Relations entreprises & Territoires, j'ai appris à me constituer un réseau et à faire de l'outplacement pour des cadres/cadres supérieurs qui avaient connu un PSE.

A la fin de cette alternance très riche en apprentissage, je suis chassée, via LinkedIn, par **Altran,** Leader Mondial de la prestation en ingénierie ! Trois entretiens plus tard, on me propose le poste de Business Manager qui consiste à chercher des missions auprès des entreprises du CAC 40 et à recruter puis manager des collaborateurs que l'on va placer en mission chez ces clients. En deux ans, j'ai effectué des missions de conseil très techniques chez Engie, Total, Arcelor Mittal, Areva...et manager une équipe de 25 collaborateurs cadres.

Fin 2018, je rejoins le Groupe **LR Technologies** en tant Business Manager/ KAM pour développer la BU Transport & Infrastructure. En 2020, je rejoins **OneSide** spécialisée de l'ingénierie. J'occupe actuellement le poste de KAM pour l'Infrastructure Ferroviaire, majoritairement pour SNCF, mais également pour la RATP & SGP.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le marché de la prestation de conseil en ingénierie est très tendu et connaît un manque crucial d'ingénieurs et de consultants. Nous ne manquons pas de clients, ni de missions, bien au contraire ! C''est clairement le recrutement qui représente la clé de voûte de la réussite, pour les acteurs de ce secteur.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai une réelle appétence commerciale et un bon réseau d'entreprises dans le Nord de la France. C'est un atout quand on fait du Business Management. J'ajouterai à cela, une bonne connaissance du recrutement (en passant du technicien à l'ingénieur Bac+5) et une capacité à manager des profils variés en âge et en compétence.

Et pendant ton temps libre ?

L'exploitation de mon temps libre s'articule en plusieurs passe-temps. Le shopping tout d'abord car je suis une grande fan des vêtements, sacs, chaussures de grandes marques.
Je pratique aussi la course à pied afin d'évacuer le stress de la semaine.

Ce que la vie t'a appris ?

- Rien ne me prédestinait à entrer dans le monde de l'ingénierie, aucun background technique. Et pourtant, l'apprentissage, la volonté et la motivation m'ont permis d'appréhender tous les enjeux du marché et d'y entrer. Tout est donc possible à qui veut s'en donner les moyens !

Ta philosophie de vie ?

« Dans la vie, on ne regrette que ce qu'on n'a pas fait »
Jean Cocteau

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil Audit & Services

Stéphane BES DE BERC

Directeur général Adjoint
RANDSTAD RISESMART FRANCE

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Depuis ma 3e année à l'IFAG, j'ai toujours travaillé dans les RH. J'ai commencé par diriger durant 5 ans une puis deux agences de travail temporaire chez **REGIT** (devenu VediorBis). En 1996, une formation à l'ICG m'amène à évoluer vers un poste de Responsable sécurité d'une région chez VediorBis Garant des outils qualité/ sécurité/ juridique/ informatique pour une vingtaine d'agences. Trois ans plus tard, je participe à la création de la filiale Prévention du Groupe : **CAPSECUR CONSEIL**, et j'ai en charge l'élaboration de l'offre conseil et formation et la gestion des ressources…

L'aventure dure 12 ans jusqu'à fin 2014 où le Groupe Randstad regroupe ses 4 filiales spécialisées en Conseil RH en une seule : **HR CONSULTANCY PARTNERS**. Depuis, je suis en charge de l'expertise Vie au Travail avec une équipe de 35 collaborateurs comprenant des ingénieurs sécurité au travail, des psychologues et des formateurs… L'objectif : accompagner les organisations sur les diagnostics des Risques Psycho-sociaux, la pénibilité…

En 2021, je deviens DGA de **RANDSTAD RISESMART FRANCE**, le cabinet de conseil en ressources humaines du groupe Randstad France. Nous associons le meilleur des technologies digitales à une expertise RH pointue.

La tendance à venir sur ton marché ?

Nous sommes progressivement passés de la santé physique au travail (du temps de l'industrialisation) à la santé mentale (avec l'émergence des suicides, harcèlements ou burn-out…) à aujourd'hui la Qualité de vie au Travail et à une vision de santé globale.

Tes motivations dans ton job ?

Contribuer à améliorer les conditions de travail des salariés et des managers dans des environnements complexes. Cela est certainement lié au fait que jeune manager j'ai été confronté à des accidents graves dans le milieu de la chimie ou du nucléaire.

Si tu changeais de métier ?

Probablement pour m'investir au sein d'une PME dans le milieu industriel par une reprise d'entreprise. J'aime la partie production d'une entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai eu un coup de cœur il y a quelques années pour l'apiculture et suis devenu amateur avec 3 modestes ruches en Ardèche après avoir suivi des cours. Sinon, je fais régulièrement des sports de montagne (rando, canyoning, ski) et ai une vie culturelle riche (expo, spectacles voyages…).

Qu'as-tu réussi à changer dans ton job ?

Avoir réussi à inculquer « une orientation client » à l'ensemble des collaborateurs de mes équipes. S'obliger à imaginer le bénéfice client de nos actions quotidiennes me semble primordial dans un contexte économique exigeant et « sélectif ».

Ta philosophie de vie ?

Donner plus d'agilité aux organisations pour mieux coller aux attentes du marché. Dans ce sens, je propose des changements d'organisation au sein de ma structure pour nous adapter à ces évolutions.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Audrey BIDOU

Consultante en Lean Durable POP / CUBIK

IFAG Angers - Promotion 2013

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai commencé mon parcours dans l'ordonnancement et aux achats chez **Cdiscount** en alternance, tout d'abord, (dernière année à l'IFAG) puis en CDI durant 1,5 an. Je gérai des portefeuilles fournisseurs représentant 80M€. Mon travail comprenait de la logistique, du référencement/déréférencement en lien étroit avec les acheteurs.

En 2015, j'intègre **Kuehne +Nagel** en tant que Responsable d'équipe Supply Officer pour le compte d'Airbus France. Pendant 4 ans, j'ai eu l'opportunité de travailler au sein de plusieurs équipes d'encadrer une quinzaine de techniciens sur le terrain.

Ma mission consistait à gérer un panel de fournisseurs, à faire en sorte de ne jamais arrêter les lignes de production mais aussi à faire grandir les équipes par la montée en compétence. Puis je décide de reprendre mes études en intégrant un Mastère en amélioration continue et excellence opérationnelle d'un an au **CESI**. C'est ainsi que j'ai rejoint la société de conseil **POP** pour mon alternance (30 collaborateurs dont 25 consultants formateurs, 20 ans d'existence, 6M€ de CA).

Aujourd'hui, Consultante en Lean Durable ®, je conseille des PME ainsi que des grands groupes, dans le domaine du Naval, de l'Aéronautique ou encore de l'Automobile.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le Lean Management a jusqu'à présent été fortement utilisé dans le secteur industriel. Mais cette philosophie ne s'arrête pas aux portes de l'Atelier, demain, elle sera davantage utilisée dans les services comme l'informatique (Lean IT) qui se structurent déjà avec des boucles d'amélioration courte. L'idée étant de ne pas attendre la fin du projet pour valider les process et corriger les erreurs.

Le Covid a permis aussi aux entreprises de se questionner sur leur réactivité, leur performance voire leur résilience face aux changements radicaux.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du Handball depuis plus de 15 ans avec 3 à 4 entraînements par semaine. Je suis également Directrice sportive de la filière féminine de mon Club (Saint Nazaire) qui comprend plus

Ta philosophie de vie ?

« Seul.e on va plus vite, ensemble on va plus loin »

Liens utiles

Ecole POP

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Carol BLERY

Co-founder and Director of the Board
BVI PARTNERS SRO

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ma 1ère expérience professionnelle, en 3ème année à l'IFAG, fut un poste de contrôleur de gestion industriel d'une usine à Tours tout juste rachetée par le laboratoire pharmaceutique **SYNTHELABO**.

Laboratoire qui fusionna quelques années plus tard avec le groupe Sanofi puis Aventis, pour lequel je travaille toujours aujourd'hui. J'ai occupé divers postes de contrôle de gestion, financiers au sein de diverses structures du groupe, qui m'ont conduit à ma récente nomination à la direction des finances et du contrôle de gestion des 16 usines de la division Chimie/Biotech chez **SANOFI-AVENTIS.** Je suis également directeur général d'une joint-venture avec **MITSUBISHI** Tanabe Pharma Corporation. En 2012, je pars à Moscou pour prendre la direction financière de Sanofi-Aventis Eurasia et Russia que j'occuperai 5 ans

L'aventure avec Sanofi aura duré 19 ans. Lorsqu'en 2017, je prends la Direction Financière d'un autre laboratoire, **ZENTIVA**, à Prague. En mars 2020, je me lance dans la création d'entreprise et co-crée **BVI PARTNERS SRO** toujours à Prague.

Ton expérience la plus marquantes ?

Les fonctions dans lesquelles je me suis le plus épanoui sont celles où j'ai pu manager les hommes, les situations, les projets.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'âge d'or des laboratoires pharmaceutiques, aux marges bénéficiaires importantes et aux brevets de longue durée, est terminé. Ce secteur se retrouve aujourd'hui soumis à une forte pression concurrentielle sur les prix due à la généralisation des médicaments génériques. Nous trouvons une voie d'équilibre, mais nous ne travaillerons plus sur les mêmes fondements.

Si tu changeais de métier ?

Tout m'intéresse, à partir du moment où je prends du plaisir à ce que je fais. Ce qui est certain c'est que je ne choisirai pas (plus) de fonction de pure expertise.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis marié à une IFAGuienne et partage l'essentiel de mes loisirs en famille (nos deux enfants), et entre amis. J'ai de l'admiration pour ceux qui arrivent à s'adonner, en plus, à un hobby.

Tes plus belles réussites

- Je ne distingue pas une réussite en particulier. En fait, je crois beaucoup plus à l'efficacité des personnes sur la durée.

- J'ai toujours tendance à me méfier, vu de l'extérieur, de celles et ceux qui quittent leurs postes pour d'autres entreprises tous les deux ou trois ans. Cela ne signe pas forcément à mes yeux la conclusion de missions « réussies ».

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Jayral BUNGAROO

Regional Sales Director
SALESFORCE

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 3e année, je suis embauché comme ingénieur commercial chez **Spie communication**, 1er 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 **Cegid** (2000 salariés). Mon métier consiste à vendre, avec une équipe de 2 commerciaux, 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,** 1er éditeur de logiciel en Europe, nous rachète. Mon périmètre s'élargit ainsi à l'Europe et EU.

A partir de mai 2015, je prends le challenge de la Direction, Comptes Stratégiques chez **Demandware**, une filiale de SalesForce. En janvier 2019, j'intègre **SalesForce** au poste de Strategic Account Director, Luxury/Retail puis en 2023, je deviens Regional Sales Director.

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 propose le « Go to market », développe le réseau de partenaires, mets 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, parler anglais et faire de la vente conseil de solutions répondant à un enjeu plutôt que de la vente produit. Sans oublier la montée du e-commerce engendrant une relation commerciale dédouanée du physique. Le client doit pouvoir acheter quand et où il veut, d'où l'importance du Net.

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 1er 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 1ère vente complexe, répondant à un enjeu global et non un besoin produit, avec une grande marque de cosmétique. Un déclic dans mon parcours !

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Florian CAYRÉ

Directeur commercial Cloud/Data /IA/Sécurité APSIDE (ESN)

IFAG Toulouse - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DEUG puis une licence en informatique, j'ai vite compris qu'il me manquait quelque chose d'essentiel : le contact humain. J'ai donc rejoint l'IFAG pour me tourner vers le commerce.

Mon parcours a débuté chez **NEURONE IT**, une ESN de 5000 personnes, où j'ai évolué pendant 8 ans jusqu'à devenir responsable d'agence.
En 2015, j'ai rejoint **LINKBYNET**, une ESN spécialisée dans l'infogérance Cloud, pour manager une équipe de 7 commerciaux.
Ensuite, chez **ORANGE**, j'ai accompagné les équipes commerciales sur des sujets innovants comme les chatbots ou la blockchain.
IBM m'a ensuite confié un poste de Business Manager Cloud, puis j'ai intégré **ATOS** juste avant sa scission, pour travailler sur le compte ORANGE (600 personnes).

Depuis 2023, j'évolue chez **APSIDE**, une ESN de 3000 collaborateurs implantée en Suisse, Belgique, Canada, Maroc, Portugal). J'y pilote le développement de notre offre Cloud, data, cybersécurité et IA, avec une équipe transverse. Notre objectif : acculturer les équipes, structurer l'approche commerciale et créer de nouveaux partenariats comme notre Lab IA à l'Université du Mans.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

L'IA commence à redéfinir le commerce : fini l'improvisation, place à l'efficacité augmentée. Elle professionnalise les équipes, aligne ventes, marketing et delivery, et booste le chiffre d'affaires en ouvrant de nouvelles opportunités mais aussi en accélérant les cycles de vente.

L'IA optimise la prospection via une veille automatisée et un système de priorisation des actions. Dans l'avant-vente, l'IA analyse les appels d'offres et génère des premiers drafts. Résultat ? Des campagnes plus ciblées, un gain de temps, et des commerciaux positionnés en concepteurs de solutions.

Néanmoins, on peut imaginer qu'une forme de standardisation des discours puisse advenir : seule la créativité humaine maintiendra l'avantage concurrentiel. L'IA n'innove pas, elle est factuelle. Selon moi, l'IA est un outil, pas une stratégie en soi.

Et pendant ton temps libre ?

Passionné de basketball depuis de nombreuses années, j'ai aujourd'hui le plaisir de partager cette passion avec ma fille, qui s'est elle aussi prise au jeu. Je suis également un grand amateur d'horlogerie et de belles montres.

Ta philosophie de vie ?

"La folie, c'est de faire toujours la même chose et de s'attendre à un résultat différent."
(Einstein)

Tes liens utiles

Mon profil sur LinkedIn

Site APSIDE

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Thierry CHABROUX

Directeur
MAISON DES ENTREPRISES - CAP NORD

IFAG Montluçon - Promotion 2000

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai eu la charge de missions de développement économique pour la plupart des acteurs territoriaux de la création d'entreprises et de l'innovation : **CHAMBRES CONSULAIRES, COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION, CONSEIL RÉGIONAL, ÉTAT (MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE).**

J'ai ensuite été directeur d'**UN CLUSTER ET PÔLE DE COMPÉTITIVITÉ** en charge de l'innovation dans l'industrie du Sport (Saint Etienne).

J'ai créé, avec des associés, une entreprise de conseil en stratégie et finance, et une entreprise de management de sportifs professionnels, toujours actives.

Depuis 12 ans, je dirige la **MAISON DES ENTREPRISES DU PLATEAU NORD DE LA MÉTROPOLE DE LYON (CAP NORD)** : un lieu totem qui informe à la création d'entreprise, accompagne les jeunes entrepreneurs dans un incubateur, fédère les initiatives en faveur du développement économique et de l'emploi. Depuis 2012, nous avons accompagné plus de 110 entreprises et mentoré 500 porteurs de projets

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'accompagnement à la création a beaucoup évolué au cours des vingt dernières. L'appétence à entreprendre a grandi au cœur des populations, avec beaucoup de chimères. Nous risquons de vivre une désillusion pour beaucoup, comme cela apparait déjà dans l'univers souvent fantasmé de la start-up, ou des formes de coaching divers et variés. Accompagner des créateurs, c'est les servir avec lucidité, pas seulement les pousser à s'investir sans avoir pris le temps de l'analyse.

Ce que la vie t'a appris ?

Que pour être heureux, il faut interroger chacune de ses pensées, ou chacune des injonctions à agir, et se demander si cela est juste, et si cela concoure à faire le bien. Parler et agir avec fiabilité même si cela ne sert pas nos intérêts.

Et pendant ton temps libre ?

Mes activités m'amènent à voyager beaucoup, et j'en profite pour y associer mon goût pour l'histoire et l'art. Le basketball, la Bande Dessinée, le Cinéma et la philosophie sont mes autres hobbies.

Ta philosophie de vie ?

"Faites le bien par petits bouts, là où vous êtes. Car ce sont ces petits bouts de bien, une fois assemblés, qui transforment le monde"

Liens utiles

www.capnord.org

www.gagencywomen.com

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Pascal CLERC

Commercial Grands comptes Sud-Ouest
BERGER LEVRAULT

IFAG Toulouse - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT de Génie électrique et informatique industrielle en poche, j'intègre l'IFAG dans le but de vendre des produits techniques. Je commence par une expérience terrain très formatrice : de la prospection par téléphone, du porte à porte puis de la vente d'assurance aux particuliers chez **Epargne de France**.

Deux années qui me permettront de rejoindre, **Magnus**, dès 1993 en tant que technico-commercial. Cet éditeur de logiciels pour le monde public, est passé de 100 à plus de 1000 personnes (après le rachat par **Berger Levrault** en 2009) en l'espace de 20 ans.

J'ai évolué de la même manière en occupant des postes à responsabilités variables : responsable d'une équipe de 4 conseillers commerciaux puis de 10 ; directeur de l'administration des ventes (90 personnes), directeur des ventes directes, directeur des opérations commerciales et marketing et depuis 2010, Business Developer des gammes spécialisées en appui aux commerciaux. Ensuite, je prendrai la direction d'une agence pendant 3 ans et depuis 2017, je suis Responsable grands compte Sud-Ouest.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de la supply chain chez Magnus. Il a fallu mettre en place toutes les ressources humaines, mais aussi les processus associés, les outils. Un projet passionnant !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le développement à l'international plutôt dans des pays francophones comme l'Afrique, la Belgique, le Canada mais aussi les Etats-Unis.

Si tu changeais de métier ?

Marchand de biens sans doute car je fais de l'immobilier depuis plusieurs années.

Et pendant ton temps libre ?

Je joue de la guitare depuis 20 ans, j'adore aller aux concerts ou au théâtre - surtout quand je viens à Paris - et fais du sport en salle 2/3 fois par semaine.

Tes plus belles réussites

- Ma famille
- Les hommes que j'ai recrutés et encadrés
- Les processus mis en place
- Mes résultats commerciaux
- Mes sociétés immobilières

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Catherine DANTAUX

Key Account Manager
ADDSECURE (Logiciels)

IFAG Paris - Promotion 1993

VAE validation des acquis d'expérience

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 pers. dans le monde. Ne pratiquant pas assez les langues étrangères (anglais, italien) et trop marketing évènementiel, 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. En 2009, le Directeur Commercial Monde part de chez LMS et crée **ITI Southern Europe** pour la concurrence que j'intègre durant 3 ans.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. A partir de mars 2015, je prends le challenge de devenir Key Account Manager des Ventes chez **Datafirst.** En 2017, je rejoins **Ansys** en tant que Strategic Account Manager. Trois ans plus tard, je deviens Sales Business Development chez **Addsecure**, spécialiste de logiciel d'éco-conduite où je suis KAM depuis 2023.

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, créer une stratégie commerciale et surtout satisfaire des clients.

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.

J'en suis sortie enchantée et plus compétente ☺

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Pascale DAUMEZON

Directrice des Ressources Humaines CIRCANA (Etudes de marché)

IFAG Paris - Promotion 1988

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Les RH ont toujours été un leitmotiv dans ma vie ! A 20 ans, j'entreprends en même temps des études de droit privé, l'IFAG et un 1er job chez **Hewlett Packard**. Je reste 10 ans dans cette entreprise américaine dont 7 à la formation et 3 à la rémunération.

Ensuite, j'intègre **McDonald's** avec ses 60000 salariés en France répartis sur 1000 restaurants à l'époque. Après 3,5 ans le DRH de **Sun Microsystems** me propose le poste de RRH de la Division Services (700 personnes). J'occupe ainsi, durant 7 ans, un véritable poste de Business Partner en charge de la totalité de la fonction, et déploiement de projets transverses (plans sociaux, acquisition et outsourcing d'activités dont la fonction RH à Budapest). Le métier étant de plus en plus « outsourcer », je saisis l'opportunité d'être DRH de **Levi's** (400 salariés en France). En désaccord avec la direction, je pars au bout de 2,5 ans et rebondis chez **Wipro**, un groupe Indien de 140000 salariés dans le monde.

En 2012, **SymphonIRI Group**, un cabinet d'études marketing (ex Secodip) m'offre la Direction des ressources humaines du groupe composé de 700 pers. en France/4000 dans le monde. Depuis mars 2023, le groupe a changé de nom et devient **Circana.**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque j'ai été moi-même licenciée. Et oui cela arrive aussi au Drh ! Ce fut une réelle remise en cause qui m'a aidée, par la suite, à mieux comprendre mes interlocuteurs.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Arriver à combiner business et RH représentera un enjeu majeur pour les entreprises surtout avec les nouvelles générations. Les DRH devront être bilingues, bien connaître leur secteur, les métiers de l'entreprise, son organisation pour mettre en place des actions évolutives pertinentes.

Si tu changeais de métier ?

Être thérapeute ou faire du Horse coaching. Au choix !

Et pendant ton temps libre ?

Je donne des cours à la Fac de Paris XIII dans un DUT GEA option RH et accompagne des étudiants à Centrale Paris. J'aime cette manière de transmettre mon expérience.

Je monte à cheval 2 fois par semaine depuis l'enfance. Issue d'une famille de marins, je fais de la voile dès que je peux.

Tes plus belles réussites

- La réussite se situe, selon moi, davantage dans le chemin que l'on effectue plus que dans un acte en particulier.
- J'aime le fait d'avoir parfois été obligée de licencier certains de mes patrons tout en restant en lien avec eux amicalement voire continuer à les conseiller encore aujourd'hui !

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Vincent DURAND

Responsable de la Communication
CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE LA RÉGION 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 1ère 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 1ère entreprise de France » !

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Aziz EL GHAZOUANI

Talent acquisition Lead – EMEA Project KORN FERRY (Services et conseils RH)

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ce qui a motivé mon choix de carrière, c'est avant tout la dimension humaine forte dans ce métier : le contact humain, le sens relationnel, et l'analyse du comportement. Etant de formation commerciale, l'approche client et business a été également fondamentale pour moi. J'ai commencé comme chargé de recrutement en cabinet spécialisé, puis responsable recrutement dans une ESN, par la suite, j'ai occupé le poste de consultant senior executive puis des postes en développement RH en interne, et enfin je suis revenu sur un poste de Talent Acquisition Manager.

Ces expériences m'ont permis au départ de maitriser le process et les techniques de recrutement, puis j'ai pu étoffer mon savoir-faire avec des compétences managériales, de la gestion de relation client, du pilotage stratégique et élargir cet éventail vers du développement RH.
Actuellement je suis Lead Talent Acquisition chez **KORN FERRY** qui est un leader mondial dans le conseil RH. Mes missions principales sont de gérer des projets pour des clients dans les industries IT et Automotive, je gère une équipe et j'accompagne mes clients dans le delivery de leur plan de recrutement.
C'est un rôle avec une forte dimension stratégique puisqu'il s'agit de piloter l'activité comme un projet, avec l'aide d'indicateurs de performance et de suivre et respecter au mieux un forecast préétabli.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

La digitalisation continue de transformer les dynamiques du marché du travail.

On y assite déjà, de plus en plus d'entreprises adoptent des chartes de télétravail pour répondre aux attentes des collaborateurs.
Elles adoptent également des processus de recrutement hybrides, en présentiel et virtuels, via notamment les entretiens visio.
L'IA, notamment Chagpt va certainement aussi impacter davantage les pratiques de recrutement, par exemple pour automatiser certaines tâches et gagner en productivité.
On peut aussi citer l'expérience candidat personnalisée qui est centrale pour attirer les meilleurs talents, ainsi que la diversité et l'inclusion, essentielle pour construire une marque employeur forte et inclusive. C'est une liste bien entendue non exhaustive.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime durant mon temps libre passer du temps avec ma famille, surtout jouer avec mes enfants. C'est du temps précieux qui me procure du réconfort. Et puis bien entendu, j'essaie de lire et de faire un peu de sport pour décompresser un peu après une bonne journée de travail.

Ta philosophie de vie ?

Travailler dans un métier où l'on est heureux est essentiel, aimer ce que l'on fait est primordial, bien plus que de gagner de l'argent.

Tes liens utiles

Mon profil sur LinkedIn

Site Korn Ferry

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Charlotte FERREIRA

Cheffe du pôle développement de compétences
ANSSI (Agence Nationale de la Sécurité des Systèmes d'Information)

IFAG Paris - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS en alternance chez **NEUMANN INTERNATIONAL** (cabinet de recrutement) et **PAGE PERSONNEL** (recrutement généraliste), j'ai poursuivi à l'IFAG Paris, toujours en alternance, chez **STRATHOM ÉNERGIE**, où je recrutais des profils techniques pour l'énergie.

J'ai ensuite évolué chez **IOTA GROUP** (énergie et industrie), **REGITRA** (BTP, Oil & Gas, mines) puis **FIVES CINETIC CORP.** (maintenance industrielle), affinant mon expertise en recrutement technique et gestion des talents.

En 2016, lors d'un salon, je découvre l'**ANSSI**. Intéressée par la cybersécurité, j'y intègre le recrutement IT avant de me spécialiser dans la formation.

Aujourd'hui, cheffe du Pôle Développement des Compétences, j'encadre une équipe de 4 personnes et pilote la stratégie de formation de l'agence. Mon rôle comprend la gestion administrative et budgétaire de la formation, ainsi que le pilotage des parcours professionnels et de la formation des 634 agents de l'**ANSSI**.

Quelles son tes missions ?

- **Ma mission principale** : Informer et former nos collaborateurs et ceux des autres administrations à la gestion de la prévention des risques liés à la cybersécurité.
- **Analyse des besoins** : identifier les compétences essentielles et concevoir des formations adaptées aux enjeux actuels et futurs.
- **Pilotage de la formation** : mettre en place des parcours professionnels, suivre l'efficacité des formations et accompagner les collaborateurs dans leur évolution.
- **Gestion administrative et budgétaire** : assurer le financement, la conformité réglementaire et l'optimisation des ressources.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime passer du temps avec mes proches pour partager des moments chaleureux.

Ta philosophie de vie ?

"Carpe Diem : profiter de chaque instant et savourer la vie pleinement. "

Tes liens utiles ?

Mon profil LinkedIn

L'ANSSI

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Axel HURSTEL

Country Manager France
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 de belles références à l'image de Mark & Spencer, Crabtree & Evelyn, Hugo Boss, Etam, Marc Jacobs…

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 intrapreuneur et salarié, on évolue avec un spectre d'action très large.
Nos compétences acquises sont un simple bagage qui nous permet d'en 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) » !

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Frank LASCOMBES

Directeur commercial Associé
BOBBEE (Plateforme comptable)

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon BTS compta gestion, j'ai obtenu un DECF par correspondance, j'ai fait mon service militaire, puis suis rentré à l'IFAG. Dès ma 3e année à l'IFAG, je deviens Directeur Adjoint d'un PME spécialisée en informatique de gestion appliquée aux chirurgiens-dentistes. Un an plus tard, j'intègre **Gescap** en tant qu'ingénieur commercial. Ma mission : proposer aux experts-comptables des logiciels pour proposer des missions de conseil à leurs clients. L'entreprise est rachetée par **Sage** et me permet d'accéder au poste d'ingénieur puis responsable grands comptes auprès des experts-comptables. Trois ans plus tard, j'intègre **EBP**, éditeur majeur de logiciels de gestion pour TPE. Je crée une BU sur le marché des experts comptables que je développe pendant 8 ans.

En 2011, je m'associe pour monter **NS2B** mais l'aventure ne dure qu'un an et je crée, seul, **Advyz**. Je conseille les cabinets d'expertise-comptable dans l'optimisation de la gestion de leur Cabinet. Parallèlement je deviens Directeur Commercial de **Linkoffice** qui propose de refondre l'organisation informatique de l'entreprise.

En 2016, je rejoins **QuickBooks France** afin de développer les partenariats avec les experts comptables pour les accompagner leur transformation numérique.

7 ans plus tard, je rejoins **BOBBEE**, une plateforme de production comptable et de gestion financière innovante, en tant que directeur commercial associé.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les 8 années passées chez EBP m'ont permis de créer et développer une BU en partant de rien pour arriver à une équipe de 20 personnes, très rentable ! J'ai surtout compris que ce qui m'anime dans un travail, c'est le business development et les relations humaines.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La virtualisation du poste de travail, VDI (Virtual Desktop Infrastructure), sera une technologie majeure dans le développement des entreprises mais aussi chez le particulier. Il y aura moins d'infrastructure informatique in situ car trop complexe à maintenir et à sécuriser.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis membre de « Mosaïc », un groupe de 5 sociétés expertes en conseil auprès des experts-comptables. Nous organisons des conférences pour sensibiliser cette profession aux évolutions à venir.
Je suis passionné de vin et participe souvent à des soirées dégustations. J'essaie également de pratiquer, le plus possible, du vélo de route.

Tes plus belles réussites

- Mon expérience chez EBP fut riche en succès humains mais également financiers.

  La BU que j'ai montée, de toute pièce, est toujours pérenne et à perdurer après mon départ.

Si tu changeais de métier ?

- Lobbyiste

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Steven LE MANACH

Directeur du développement et des partenariats
OWLINT (Internet)

IFAG Nantes - Promotion 2016

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

C'est un cours d'intelligence économique à l'IFAG qui m'a donné envie de poursuivre dans ce secteur. Aussi, après l'IFAG, j'ai poursuivi 1 année à l'**Ecole de Guerre Economique** (EGE), spécialisée en intelligence économique et stratégie puis, je suis parti vivre 6 mois à Los Angeles. A mon retour, je n'ai pas eu à chercher très long entre la réputation des écoles et la conjoncture du secteur très porteur. Aussi, début 2018, je rejoins le Groupe **Devoteam** (555M€ de CA en 2016) à Nantes, puis très vite à Paris, en tant que Consultant Cyber sécurité. avec des entreprises du CAC 40. Mes missions : le Risk Management, l'intégration de la sécurité dans des projets informatiques ou de données personnelles, la refonte de stratégie d'entreprise sur la sécurité, la sensibilisation à la cyber sécurité.
Un an plus tard, **Sopra Steria** me propose de devenir Consultant Cyberdéfense. En 3 ans je deviendrai Manager Cyber défense. Depuis mai 2022, j'ai rejoint **Owlint**, une start up spécialisée dans la collecte et le traitement d'empreintes numériques sur les Clear, Deep et Dark Webs

Les tendances à venir dans ton métier/marché ?

Les métiers de cyber sécurité et de Risk Management sont en pénurie d'au moins 100 000 candidats et recherche des ingénieurs ou des gestionnaires de projets comme les IFAGuiens !

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Une culture axée « intelligence économique » qui me permet d'anticiper sur l'environnement économique, les contraintes étatiques, concurrentielles, géopolitiques et stratégiques des entreprises. Les cadres dirigeants ont besoin d'avoir un regard externe sur leurs problématiques car ils sont souvent très pris par l'opérationnel.

Ce que la vie t'a appris ?

Tout ce qui se passe dans la vie à une raison et un but. Il ne sert à rien d'insister comme par exemple chercher à obtenir un emploi dans une entreprise quand celle-ci n'est pas réceptive à notre démarche.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis responsable du pôle Cyber sécurité en rapport avec les problématiques géopolitiques, de renseignements et stratégies globales au sein de l'association des auditeurs jeunes de l'institut des hautes études de défense national (ANAJ IHEDN).

Je pratique également le Jiujitsu Brésilien, un sport de combat que j'ai découvert durant mes études à l'IFAG 😉

Ton ambition ?

Dans 10 ans, j'espère pouvoir lancer mon entreprise avec les compétences acquises à l'IFAG en gestion d'entreprises ou avoir un poste de direction dans le monde du conseil.

Ta philosophie de vie

Ne jamais avoir de regrets et foncer !

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Guillaume LEPOIVRE

Directeur de département IT
ASTEK (Ingénierie, innovation)

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 2ème et 3ème 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 SUD-OUEST** où je resterai Responsable d'une Agence de 70 collaborateurs jusqu'en 2017. À ce moment-là, je viens m'installer en Région parisienne pour rejoindre **SGS**, leader mondial de services contrôle, certification en relation avec la commercialisation et le transport des biens. J'ai évolué pendant 4 ans pour devenir Directeur Commercial et Marketing Transport (CA 40 M€).
En 2022, je pars du côté de Bordeaux et deviens Directeur du développement de la société **ASTEK**, spécialisé en conseil informatique.

Les tendances à venir de ton précédent secteur chez SGS ?

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

Si tu changeais de métier ?

Fort d'une expérience de Business développement dans le cadre d'une approche grand comptes, de recrutement, de management, je dirais, soit se lancer dans un projet d'entreprenariat, soit pour prendre part à un projet de développement d'une entreprise existante type PME/ETI en prévision d'une reprise.

Tes plus belles réussites

- Acquérir au terme des deux premières années 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.
- Avoir pu développer des compétences managériales, comportementales qui me seront utiles tout du long de mon parcours professionnel.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Adil MALDOU

Conseiller en création-reprise d'entreprises
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 - **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 plus de 35 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 !

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Christophe PAILLASSA

Directeur Associé
ALIZE CONSEIL ET FORMATION

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai travaillé en tant qu'Auditeur Senior chez **KPMG**. En 1993, je rejoins la Direction Financière **d'ARIES** jusqu'en 1996. A la suite de cela, j'intègre un cabinet de conseil et éditeur de logiciel en tant que Directeur de Centres de Profit et Département Conseil.

En 2010, je crée mon entreprise : **ALIZE CONSEIL**. J'y suis consultant, coach et formateur et propose aux entreprises, administrations et centre de formations des interventions et assistance dans l'amélioration de leurs processus et systèmes tant au niveau stratégique qu'opérationnel.

Je mets aussi à profit mes compétences en tant que professeur au sein d'établissements d'enseignement supérieur (**IFAG, ESG, IESEG, IAE**...). J'interviens sur tous les domaines de gestion et de pilotage de la performance en partenariat avec des éditeurs informatiques leaders sur leur marché : SAP, Oracle, Cegid, Microsoft....

La tendance à venir dans ton métier ?

Il y eu concentration des acteurs au (SAP a racheté BO et Oracle a racheté Hyperion), naissance de nouveaux éditeurs pour le pilotage de PME/PMI via Excel (Report One, Clic View...).

Concernant les cabinets conseil et les intégrateurs, de nombreux salariés se sont lancés dans l'aventure de l'entrepreneuriat et aujourd'hui apparaissent des sociétés de détection de projet à destination de ces nouveaux consultants indépendants. Il est fort probable que si la crise de l'emploi perdure, de nombreux autres salariés suivent cet exemple.

Si tu changeais de métier ?

La Direction ou la gestion d'une structure tournée vers le loisir : golf, hôtel, spa, balnéo. De quoi attendre sereinement ma retraite (à 77 ans) tout en continuant à partager de vraies relations humaines et une qualité de vie professionnelle proche de la nature.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis membre de la DFCG, du Portail des consultants, et bientôt du CICF.

J'essaie de consacrer mon temps libre à "détendre mes neurones" via le golf, le tennis (président de club avant 2000), le ski...la nature et les voyages !

Tes plus belles réussites

- Refonte des processus et systèmes de pilotage de grandes entreprises publiques ou privées : Ministère de la Santé, PMU, La Poste, France Télévisions
- Redressement financier d'une association sportive en zone sensible.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Éric PLACE

General Manager
ONEFIELD GROUP (Conseil informatique)

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En 3e année à l'IFAG, j'ai travaillé pour le **GROUPE SHELL** comme contrôleur de gestion 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, category manager responsable des produits alimentaires, responsable catalogue ...

En 2003 je suis entré chez **BUTAGAZ**, filiale de Shell, d'abord en tant que resp. 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 **VEOLIA HABITAT SERVICES** en 2010**,** marque du groupe Veolia, en tant que directeur marketing stratégie et développement.

En 2012, je deviens Directeur du marché des particuliers chez **PROXISERVE**, spécialisée dans le marché des prestations techniques à l'habitat.

Depuis février 2020, il m'a été confiée la Direction Générale de **ONEFIELD GROUP,** la filiale de Proxiserve en charge de technologies pour véhicules électriques.

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.

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.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Alexandre RAIFFÉ

Consultant banque et assurance
CELENCIA

IFAG Paris - Promotion 2016

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai réalisé mes 3 années à l'IFAG Paris en alternance chez **Crédit Agricole SA** en tant que « chef de projet » dans la direction de la Distribution. Avant d'être diplômé j'ai fait la connaissance d'un Alumni, Jérémy Char (consultant Celencia), qui cherchait des profils juniors pour intégrer le bureau Parisien. Entre temps j'ai eu l'opportunité d'un VIE chez **CACIB** en Belgique pour 12 mois.

Après cette expérience très riche à Bruxelles, j'ai décidé de rentrer en France sur Nantes et là, j'ai enfin rejoint **Celencia** sur le projet de fusion de la Banque Populaire Grand Ouest. Celencia est un cabinet de conseil à taille humaine (85 Consultants) implanté à Paris, Lyon, Nantes et Niort. L'ensemble des clients sont issus du tertiaire financier. Le cabinet vient de fêter ses 10 ans.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'innovation sous forme de dispositif interne pour amener les clients à penser autrement dans un cadre différent.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La posture de consultant chez le client et une bonne connaissance du secteur bancaire.

Ce que la vie t'a appris ?

Le réseau a été primordial dans toutes mes expériences ; j'ai gardé contact avec mes anciens collègues et ça paye !! J'ai pu avoir des opportunités que je n'aurais pas eues sans ce réseau.

Et pendant ton temps libre ?

Le sport, je consacre mon temps libre à courir ou faire du vélo pour découvrir Nantes. Je nage aussi pour être en harmonie avec moi-même et retrouver un calme intérieur.

Ton ambition ?

Un environnement de travail stimulant, des missions variées et une hiérarchie encourageante. Evoluer dans le milieu du conseil tout en y apportant de l'innovation.

Ta philosophie de vie ?

Seul on va plus vite, à deux on va plus loin.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Pierre-Louis REYNAUD

Associé
SMART-ENTREPRENEURS PARTNERS

IFAG Lyon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai fait 6 ans en immobilier d'entreprise à la sortie de l'IFAG Lyon. Je rejoins à 30 ans le **GROUPE LEYTON**, afin d'étoffer mes expertises et prendre de la hauteur, avec une action spécifique auprès des départements innovations (CIR crédit impôts recherche). Je réalisais près de 200 rdvs / an, 60 contrats signés. Mes clients de l'époque exprimaient des besoins sur des levées de fonds, croissance externe et cession de leurs sociétés. Mon employeur ne déployant pas ces expertises, je reprends les bancs des écoles et me spécialise réalisant un Master 2 Ingénierie Financière et Transaction de l'iae Lyon 3. Mon stage en « boutique M&A » se transforme en CDI, j'apprends les rudiments du métier en prenant part à 11 transactions variés (cession, achat, levée de fond) dans tous secteurs d'activité. Le virus de l'entrepreneuriat restant vivace, je rejoins en 2021 le bureau lyonnais de **SMART ENTREPRENEURS PARTNERS**, interpellé par le modèle et l'ambition de mes Associés à devenir la Banque d'Affaire de référence pour les PME et ETI. J'ai rejoint « Smart » en tant que 12ème associé en mars 2021. Nous serons 18 en septembre prochain répartis sur 6 bureaux en France.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Sous le scope financier : En aval, les introductions en Bourse (IPO) se démocratisent et apportent des hypothèses de sorties aux associés et fonds détenant des sociétés en forte croissance. En amont le « Private Equity » suit la même tendance : les outils fléchant l'épargne vers les fonds d'investissement se développent et font baisser les tickets d'entrée.

Mes clients sont les premiers à s'en être rendus compte : entourés d'avocats, notaires, agents immobiliers, gestionnaire de patrimoine… Ils ne se posent plus la question d'allouer des fonds sur des classes d'actifs telles que l'assurance vie ou l'immobilier pour des rendements d'impôt de 1 à 3%, quand des opérations de Haut de Bilan (levée de fond réalisant des croissances externes) rapportent entre 10 et 20%/an. Le risque étant évidemment plus élevé.

Sous un angle plus sociologique, les dirigeants sont de plus en plus jeunes à réaliser ce type d'opérations, et sont moins attachés à leur entreprise comme une « œuvre de leur vie » : Raréfaction du dirigeant de 65 ans cédant sa société. Multiplication du dirigeant de 45-50 ans ayant vendu sa 1ère société, souhaitant en acheter 2 à 3 autres, les consolider et les revendre.

Ta philosophie de vie ?

« Qui donne reçoit ! »

Et pendant ton temps libre ?

Pas beaucoup de temps libre ! Sport, voyages, lecture de la presse éco, profiter de mes amis… décompresser !

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Mary SENIGOU

Directrice générale adjointe
OPPIDA (Conseil sécurité informatique)

IFAG Paris - Promotion 2012

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon BTS Muc, j'effectue mon alternance à l'IFAG dans 3 entreprises différentes : **Canon, Société 8 I et Alcatel Lucent**. J'y apprends le développement commercial, le management et le marketing.

Mon diplôme en poche, je rejoins **SGS** en 2012, leader mondial de l'inspection, du contrôle, de l'analyse et de la certification en tant que Responsable des ventes nouveaux services avec une équipe de 16 commerciaux. Deux ans plus tard, je deviens directrice commerciale de l'activité certification avec une équipe de 20 personnes.

En 2015, j'intègre la Division Gouvernement et Institutions Services dont je suis aujourd'hui la Directrice avec une équipe de 30 personnes. Notre mission consiste à certifier les marchandises qui partent à l'export en Afrique et au Moyen Orient afin de vérifier qu'elles remplissent bien les conditions de réception. Le Siège de SGS en Suisse négocie avec les pays une délégation de services. Chaque pays, met ensuite en œuvre le mandat délivré à SGS. Nos clients sont les exportateurs français Grands comptes, ETI ou PME qui exportent au Gabon, Côte d'Ivoire, Cameroun....

Après 11 ans, je rejoins **OPPIDA**, société experte en sécurité des systèmes d'information, en tant que DGA.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les développements à venir concernent la partie Transit/déclarations en douane et la conformité en relation avec la santé des consommateurs. Nous travaillons également avec les gouvernements pour les aider dans la gestion et valorisation de leurs déchets.

Enfin, les gouvernements commencent à déléguer des services publics aux acteurs privés tels que les permis de construire.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'agis de manière agile et collective. Je réfléchis toujours avec mes équipes, me remets souvent en question et cherche des manières d'avancer différentes, de ce qui se pratique habituellement.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne jamais lâcher quand on entreprend un projet, savoir se tisser un réseau et profiter des périodes de changements pour sortir de sa zone de confort.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis investie dans « Lire et faire lire » l'association créée par Alexandre Jardin. Je m'occupe de mon jeune fils, fan de lecture 😊, et pratique le Fitness.

Ton ambition ?

Créer de la convivialité au quotidien, rester positive.

Ta philosophie de vie ?

Regarder devant. Demain ne peut être que meilleur !

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Katia TENENBAUM

Directrice
ARPEM (Conseil en Management)

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j''ai très envie de travailler dans les RH. Aussi je décide de compléter mon cursus à l'Ecole des Psychologues Praticiens (5 ans). En 4 et 5ème année, j'effectue mes stages à mi-temps à **l'IFAS** (Institut Français d'Action sur le stress). C'est le point de départ de ma carrière en entreprise où sur une période de 12 ans, j'accompagne plus de 1000 cadres en recherche d'emploi (outplacement, bilans de compétences) et crée en 2006 **AKTEAM**, une TPE de 20 personnes. Perte d'un marché important, je dépose le bilan et travaille mes deux seules années en tant que salariée. Là, je définis un nouveau projet professionnel et reviens sur le créneau du stress et des risques psychosociaux.

Je crée **ARPEM** en 2012 et me forme, en parallèle au métier de médiateur à l'Ifomène (2 ans). Aujourd'hui, je partage mon temps entre des diagnostics RPS/QVT, des formations pour Codir et managers (RPS/QVT, gestion des conflits...) et des médiations en entreprises.

Mes clients sont issus du secteur public (CNFPT, l'ANFH, l'ANDRH, Mairie de Beauvais...) mais aussi des entreprises privées comme TOKHEIM, VIDAL...

Ton ambition ?

Ce serait de faire de la médiation préventive : former les salariés à écouter et comprendre le point de vue de l'Autre, mettre en place des procédures internes pour résoudre les conflits dès qu'ils apparaissent, sans attendre des années d'accumulation de rancœurs et de dialogues inefficaces voire rompus.

La tendance à venir sur ton marché ?

L'amélioration de la qualité de vie au travail va devenir incontournable pour toute entreprise qui se veut pérenne à long terme. La médiation est une prestation encore très peu connue mais le marché va s'accroître de manière exponentielle notamment grâce à l'évolution des procédures de justice et du code du travail qui prescrit déjà la médiation comme une solution aux conflits professionnels.

Si tu changeais de métier ?

Mon métier, c'est ma passion. La médiation est une prestation qui me comble même si elle me demande une énergie intense.

Et pendant ton temps libre ?

Balades, ciné, maths et philo : c'est un plaisir de partager du temps en famille ! Le tout complété d'un travail indispensable sur moi (thérapie, formation, supervision).

Tes plus belles réussites

- Fait naître, aimer et élever 2 garçons équilibrés, ouverts et communicants.
- Avoir dirigé une TPE de 20 personnes pendant plusieurs années.
- Ouvert le champ des possibles à des dirigeants grâce à des diagnostics de qualité de vie au travail et l'accompagnement de plans d'actions.
- Débloquer des situations inextricables grâce à des médiations improbables.

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968

CARNET D'ENTRETIENS
Conseil & Audit

Olivia VITELLIUS

Marketing manager
DEVOTEAM M CLOUD

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS en comptabilité, j'intègre l'IFAG en alternance chez **NATIXIS**. Dès cette époque, je commence à travailler sur le changement, les SI, les référentiels, les procédures en tant que chef de projet MOA.

À l'issue de mes études, **LCL** me propose un poste de conseiller clientèle. Parallèlement, je participe à un atelier de co-construction pour intégrer le digital dans le parcours client. Mais au bout de 3 ans, je saisis l'opportunité d'intégrer **Ai3**, spécialiste de la conduite du changement, de la transformation digitale et des produits Microsoft. Mon job de consultante m'a permis de faire beaucoup de missions. L'une d'elles, dans une société d'audiovisuel, a révélé mon appétence pour le marketing. Ai3 me propose alors en 2019 de devenir leur Responsable marketing. Je définis la stratégie de cette entreprise de 260 salariés et 27M€ de CA.

En septembre 2020, **TALAN** rachète Ai3 et permet à cette jeune société de conseil en transformation, créée en 2002, d'atteindre 350M€ de CA avec 3500 consultants répartis dans le monde. Au sein du service Marketing (5 pers.), j'ai plutôt la charge du Field Marketing (la stratégie, les événements, partenariat).

En 2022, je fais un court passage chez **EPSILON** et rejoins **DEVOTEAM M CLOUD** en 2023 au poste de Marketing Manager. Devoteam M Cloud est l'un des principaux fournisseurs de services de conseil et de services infogérés Premium Microsoft Cloud en EMEA.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier du marketing évolue avec la digitalisation dans l'ensemble des parcours clients. Je pense également que les stratégies des marques que nous pourrons élaborer passeront énormément par l'analyse de la Data, par les neurosciences qui nous permettront d'identifier et d'anticiper les motivations et les émotions des consommateurs.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'aime le changement et suis capable de m'adapter en permanence. il s'agit d'un atout, dans le métier de la communication et du marketing, car l'environnement, les outils, les manières de travailler évoluent sans cesse.

Ce que la vie t'a appris ?

Quel que soit le chemin pris, il n'est jamais définitif. Il ne faut pas avoir peur du changement, si la voie qu'on choisit nous plaît.

Et pendant ton temps libre ?

Je coure toutes les semaines (10km) et participe régulièrement à Odyssea en faveur de la lutte contre le cancer du sein. Je me suis engagée dans l'association « La chaîne de l'espoir » qui opère des africains malades du cœur.
Je participe également à un réseau de marketeurs Microsoft, 1 j/tous les 3 mois.

Ta philosophie de vie

« Il est important de croire en soi et en ses rêves »

Liens utiles

https://talan.com/

https://www.chainedelespoir.org/fr

https://odyssea.info/

IFAG® ALUMNI
NOTRE RÉSEAU DEPUIS 1968