

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



IFAG ANGERS

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Vincent ARHUERO

Responsable Grands comptes DYSON

IFAG Angers - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

À 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). À 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.



Guillaume ASCHARD

Directeur de région Nord-Ouest PUM - SGDB France

IFAG Angers - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai fait 12 ans chez **DECATHLON**, avec une progression continue. Tout commence par un poste de vendeur à **DECATHLON Chantepie**, qui me permet de financer mes deux premières années à l'IFAG Angers (l'alternance n'existait pas encore). En 3^e année, mon stage se transforme en CDI comme responsable de rayon sport raquettes (5 pers.), puis cycles (12 pers.). Après 15 mois sur le terrain, je deviens Responsable d'exploitation à Trignac (3000 m²) pour piloter le déménagement du magasin vers un nouveau site à **Saint-Nazaire** (6000 m²). Ce projet transverse dure 10 mois, suivi d'un an en tant que Directeur en formation.

À 26 ans, je suis propulsé Directeur du **DECATHLON Paradis**, près de Nantes (35 salariés, 1500 m²), avant de revenir à Chantepie pour prendre la direction du magasin (100 salariés, 6000 m²) à seulement 28 ans. En septembre 2014, je rejoins le siège à Lille comme Contrôleur de gestion de la zone Nord/Est. Mon périmètre couvre alors 85 magasins répartis sur 8 régions, de Lille au sud de Lyon.

En septembre 2017, je relève un nouveau défi en rejoignant **LE GROUPE VALEOR** (vente et installation de cuisine/poêles) en tant que DRH (500 collaborateurs)

Trois ans plus tard, je rejoins **CEDEO**, une enseigne de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France (SGDB France), au poste de Directeur de Zone. Après quatre années, je poursuis mon parcours au sein du groupe en intégrant **PUM**, autre filiale de SGDB France, en tant que Directeur de Région Nord Ouest.

Une expérience professionnelle marquante ?

Lorsque j'ai fait évoluer le merchandising de mon rayon cycles en rendant l'offre des 5 usages (Ville, route, Vtt, enfant, polyvalent) plus claire, segmentés, facilitant la montée en gamme et rendant les vélos 100% prêts à rouler pour que le consommateur choisisse et achète en autonomie. Ce modèle a été par la suite dupliqué sur toute la Zone Ouest.

Si tu changeais de métier ?

En dehors de Decathlon ? Travailler dans le high-tech, chez Google Europe par exemple !

Et pendant ton temps libre ?

Je passe du temps avec ma femme et mon jeune fils. Sinon, j'aime également faire du roller et cuisiner.

Tes plus belles réussites

- La direction du magasin de Chantepie (100 collaborateurs) : il a fallu remettre en marche les équipes et le linéaire qui étaient tous deux en berne. Un challenge réussi en 8 mois et qui nous a valu les félicitations et la reconnaissance de la Direction générale.
- Avoir intégré Décathlon, une entreprise qui donne l'opportunité aux jeunes de prendre rapidement des responsabilités, d'avoir le droit à l'erreur, de recommencer et d'avancer !



Thomas BERNEREAU

Courtier en chevaux de course

THOMAS BERNEREAU AGENCY

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

L'idée de vivre de ma passion, pour les courses hippiques, m'a suivi tout au long de mon cursus scolaire.

Une fois mon diplôme de l'IFAG en poche, j'ai préféré faire mes armes dans une grande entreprise de préférence en lien avec ma passion, c'est ainsi que j'ai intégré le **PMU** en tant que chargé des Grands Evénements.

Après 4 années passées au sein de cette entreprise, j'ai décidé de me lancer en créant ma propre société.

C'est ainsi que sont nées **Thomas Bernereau Agency SARL**, entreprise de courtage, conseils en chevaux de course et **Ecurie Thomas Bernereau SARL**, entreprise d'élevage et d'investissements en chevaux de course.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience au PMU en tant que chargé des Grands Evénements m'a beaucoup apporté, tant sur le plan professionnel que personnel.

Durant ces 4 années, j'ai géré des budgets importants et monté des opérations d'envergure.

Tour De France Cyclisme (3), Roland Garros (3), Grand National du Trot (4), Salons de l'Agriculture (4), saisons de TOP 14 et Pro D2 (2)...

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier de courtier en chevaux de course s'est démocratisé depuis dix ans, passant de 2 principaux acteurs à une dizaine. D'ici 5 ans cette tendance devrait se confirmer voire s'amplifier. Je constate aujourd'hui une réelle dynamique sur les investissements consentis sur la filière hippique.

Si tu changeais de métier ?

Je n'ai pas l'intention de changer de métier dans un avenir proche car j'exerce une activité qui me passionne.

Et pendant ton temps libre ?

Mon métier de courtier me laisse très peu de temps libre puisqu'il y a des courses hippiques 365 jours par an sur différents hippodromes en France.

Je pratique le golf et me passionne pour la cuisine.

Tes plus belles réussites

- L'organisation de trois TOUR DE FRANCE cyclisme pour le PMU.
- La création de mes propres structures et mon statut de plus jeune courtier de France.



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 gèrai 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 ?

*« Seule on va plus vite,
ensemble on va plus loin »*

Liens utiles

[Ecole POP](#)



Guillaume BUSSON

Gérant franchisé DeNeuville CULTURE CHOCOLAT DU MANS

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise en prenant une franchise ?

En sortant de l'IFAG en 2007, je voulais aller dans la grande distribution et suis rentré dans le **Groupe Savencia** (Soparain Bongrain à l'époque) en tant que commercial, puis j'ai été démarché par **Intersnack** (Vico, Curly, Monster Munch,...) pour occuper le même poste. Ensuite j'ai rejoint **Lidl** en tant que responsable de réseau (gestion de plusieurs magasins et une quarantaine de personnes).

Ma conjointe ne pouvant se faire muter en Bretagne, c'est moi qui ai fait le chemin en abandonnant mon poste pour la retrouver au Mans puis en reprenant le magasin **deNeuville** du Mans en 2013.

Aujourd'hui, je suis gérant de mon point de vente qui réalise 260 K€ de CA en 2021. Il faut être polyvalent et avoir des compétences dans les RH, mais aussi savoir piloter plusieurs budgets (communication, investissements), savoir calculer une marge, et développer sa masse de marge.

Quelle est ton offre ?

DeNeuville est spécialisé dans les bonbons de chocolat noir (avec plus de fèves de cacao que de sucre ou graisse). Je propose quelques produits annexes comme de la confiture artisanale.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Associer la vente du chocolat à d'autres produits sera sans doute une tendance demain. D'ailleurs De Neuville a monté une alliance avec Comtesse du Barry et Nicolas en ouvrant une première boutique « Savour Histoire de gourmets » à Vichy

Nous sommes également sur des produits liés à la mondialisation du commerce. Par exemple, les feux de forêts en Californie vont avoir un impact sur le prix des produits chocolatés, car il s'agit du 1^{er} exportateur mondial d'amandes. Des instabilités politiques dans des pays comme le Ghana ou la Côte d'Ivoire (50% de la production mondiale de fèves de cacao) jouent sur le prix du cacao.

Ce que la vie t'a appris ?

On peut apprendre de tout le monde et il n'y a pas de questions idiotes, car une personne qui pose une question montre son implication et permet de savoir si elle a bien compris.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes 3 enfants, du running et des soirées entre IFAGuiens d'Angers 🍷

Ta philosophie de vie ?

" The show must go on "

Liens utiles

www.chocolat-deneuville.com/



Maxime DELAUNEY

Fondateur et Dirigeant AVOLOI

IFAG Angers - Promotion 2011

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Avant l'IFAG, j'ai fait un DUT qualité logistique industrielle. Rien à voir avec le commerce et les avocats. Puis j'ai choisi l'IFAG pour son ADN Entrepreneurial. J'ai effectué mon alternance chez **BRIOCHE PASQUIER** en tant qu'assistant gestion commerciale. Une fois mon diplôme en poche, je suis parti quelques mois à l'étranger pour améliorer mon anglais.

De retour en France en 2012, je décide alors de créer mon entreprise avec 4000€ de fonds propres et 8000€ de prêt bancaire et 5 associés minoritaires. Je n'y connaissais rien au numérique et, à l'époque, la pratique d'internet suscitait de nombreuses controverses. Uber, Doctolib, Blablacar n'existaient pas encore ! Mais j'étais convaincu qu'il y avait quelque chose à créer autour de la recherche d'avocat et de ce qu'on appelle aujourd'hui le marché de la Legaltech. 10 ans plus tard, **AVOLOI** réalise 2M€ de CA avec une équipe de 20 collaborateurs. Nous avons fait une levée de fonds de 2,5M€ en 2020. Ce fut l'occasion de faire entrer les collaborateurs dans le capital sachant que je reste toujours majoritaire.

Quelle est ton offre ?

D'un côté, **AVOLOI** propose aux avocats, moyennant un abonnement mensuel, un logiciel intégré (type ERP et CRM), comprenant un outil de suivi de la relation client, de gestion, de facturation et de transfert de documents. D'un autre côté, **AVOLOI** permet au justiciable de trouver gratuitement, selon sa problématique (travail, immobilier, divorce...), l'avocat spécialisé, géographiquement proche et disponible.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Démocratiser l'accès aux avocats via la communication digitale.

Ce que la vie t'a appris ?

Entreprendre nécessite d'avoir la conviction - chevillée au corps - que nous sommes à la bonne place. Cet état d'esprit permet de tenir dans la durée malgré les obstacles à franchir quotidiennement.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport et ma vie familial

Ta philosophie de vie ?

Croire en ses projets quels qu'ils soient.

Liens utiles

[Avoloi](#)

[LinkedIn Maxime Delaune](#)

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RESEAU
DEPUIS 1968



Laurence DURAND

Gérante WEYGA (Impression, façonnage)

IFAG Angers - Promotion 2007

Repreneur
d'entreprise

Comment es-tu arrivée à reprendre une entreprise ?

A l'IFAG Angers, j'ai effectué mon stage de 3^{ème} année en tant qu'assistante marketing chez **Renault**. A l'issue de ce stage, la concession m'a embauchée comme chargée de communication. En 2009, **Peugeot** me propose un poste d'assistante publicité, en VIE, au sein de la filiale de Coventry, en Angleterre. J'y reste 18 mois et de retour en France, j'intègre le service marketing au siège international du groupe **PSA Peugeot Citroën**. 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 un an.

Je rejoins l'agence digitale **Equancy Paris** en 2014. Début 2016, je pars à **Equancy Shanghai** pour y développer l'activité Digitale. Cette expérience asiatique m'a plu et, en Août 2017, je décide de créer mon agence digitale, **Drive**, au Vietnam, où les démarches sont plus faciles. En août 2019, je reste Partner de Drive mais rejoins **Annam Group**, leader de la distribution de produits (vins, boissons, cosmétiques) haut de gamme Viet Nam / Cambodge / Laos /

Myanmar où j'étais en charge de la stratégie digitale du groupe.

En 2023, je reviens en France et me forme au CRA avec l'objectif de reprendre une entreprise. En avril 2024, je reprends avec mon conjoint WEYGA, une société qui accompagne depuis 1942 les imprimeurs, agences et cartonners dans le façonnage de tous types de support papier et carton compact.

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.

Si tu changeais de métier ?

C'est fait puisque j'ai créé ma structure 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 augmenté le chiffre d'affaires.
- Mon nouveau poste en Chine qui m'offre la possibilité de découvrir une nouvelle culture.



Romain GALON

Directeur National des ventes STALAVEN

IFAG Angers - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé 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 **SOCIETE PERE 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 monter des stratégies marketing. Aussi en 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 le marché traiteur. Je poursuis l'aventure 2 ans et rejoins **WENCESLAS CHANCERELLE CONNETABLE** de 2011 à 2016 où je deviens Responsable comptes Clé MDD.

En février 2016, **MAITRE COQ** me propose de devenir Responsable régional des ventes GMS pour l'Ouest de la France. Je resterai 7 ans et en 2023 j'évolue naturellement vers un poste de Direction National des ventes chez **STALAVEN** spécialisé dans la conception de charcuteries et des produits traiteurs frais, jambons, terrines, saucissons, taboulés, soufflés, feuilletés, gratins

La tendance à venir dans ton métier /secteur ?

Le métier de Category Manager est apparu récemment (année 2000). 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 demandée 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 !



Marie GARD (Née RUELLE)

Responsable Domaine Vente SYSTEME U

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai réalisé ma dernière année d'IFAG en alternance en tant qu'assistante Chef de produits (ACP) dédiés aux MDD chez **GASTRONOME DISTRIBUTION**. En 2016 Gastronome un groupe de 4100 personnes spécialiste de la volaille s'est regroupé avec Doux pour devenir **GALLIANCE** le pôle Volaille de Terrena N°2 sur le marché français et 5e opérateur européen, avec 23% de la production nationale et un CA de 1,3 milliard €.

Embauchée en CDD, en tant qu'ACP puis définitivement en mars 2010 en tant que Chef de produits junior en charge du Poulet classique pour les MDD et les marques nationales. Je suis rapidement devenue chef de produits GSM de plusieurs gammes à fort volume et rentabilité.

En 2016, j'évolue vers un post de Category Manager puis & an plus tard de Responsable du Service Category Management avec une équipe de 2 personnes.

Notre mission consistait à faire des revues de marché, analyser en amont les performances des enseignes et faire des recommandations, analyse shopper, référencements d'innovations. En 2019, je suis promue Responsable Comptes Clé GSM MN National.

Deux ans plus tard, fin 2021, je décide de rejoindre **SYSTEME U** où j'ai d'abord piloté la mise en œuvre de la stratégie et de la politique commerciale. (44 collaborateurs)

Depuis 2025, je suis Responsable de 4 pôles pour les magasins U de la région Ouest (management de 130 personnes) : pôle communication et marketing clients, pôle concept et projet point de vente, animation des ventes (monitorat), Audit de la performance des magasins

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 car la démarche marketing n'est pas du tout la même.

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.

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.



Clotilde JOCHAUD DU PLESSIX

Contrôleur de gestion CCI PAYS DE LA LOIRE

IFAG Angers - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un Deug de mathématiques appliqués, j'ai entrepris une licence d'AES comprenant un stage. Le mien s'est déroulé pendant 6 mois chez **Terrena**, l'une des plus grosses coopératives agricoles en France (4,3 milliards de CA en 2011, 2400 salariés, 63 sites de production agro-alimentaires). Je faisais partie de l'équipe en charge du projet de changement d'ERP sous la tutelle de la Direction générale. Après cette période de stage, la société voulait me garder alors j'ai cherché une école supérieure ayant une offre en alternance. L'IFAG Angers m'a ainsi permis de poursuivre 2 ans supplémentaires, à la direction financière pour faire du contrôle de gestion.

En 2010, on me propose un poste au contrôle de gestion chez **Pomanjou International**. Une opportunité que je saisis pour faire davantage d'opérationnel. Pendant 13 ans, j'ai occupé un poste très polyvalent dans une petite structure où je me suis occupée d'achats, de ventes, de logistique mais également à l'import via du fret maritime.

En 2023, je rejoins la CCI de ma région, le Pays de la Loire en tant que chargée de mission dans le contrôle de gestion.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

D'avoir participé à un changement d'ERP dans une entreprise en développement. Un projet qui m'a permis d'acquérir une vision transverse de l'entreprise.

La tendance à venir dans ton métier /secteur ?

La première, comme partout, sera une optimisation des coûts à chaque décision. La seconde est liée aux disparités qui s'accroissent entre petites et grosses sociétés.

Si tu changeais de métier ?

J'apporterais de l'aide et du conseil dans un domaine que j'aime particulièrement et que je maîtrise bien : les chiffres et la gestion. Peut-être en devenant indépendante ou en montant un projet un jour, qui sait ?!

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de l'accordéon et du piano de manière autodidacte. Du badminton et de la salsa une fois par semaine mais aussi de temps en temps du tennis, du golf. J'aime faire mon potager et me suis mise à la couture depuis qu'on m'a offert une machine !

Tes plus belles réussites

- D'avoir réussi à obtenir mes diplômes sachant que je suis partie à 18 ans de chez mes parents et que j'ai toujours travaillé en parallèle.
- Qu'on soit toujours venu me proposer un job et que je n'ai pas eu à chercher.



Jordan KOLMERSCHLAG

Directeur commercial INLEAD

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.

Je proposais à mes clients des outils de communication variés : Radio avec les 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...).

Après 9 années passées chez **NRJ Global Régions**, je deviens Directeur Conseil du **Groupe OPA** (Production audiovisuelle, web TV, web séries, conventions, séminaires...) En juillet 2016, **Inlead** (1^{ère} plateforme de gestion de campagnes e-publicitaires géolocalisées) me propose la direction commerciale à Nantes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les six premiers mois au sein de l'entreprise ont été très formateurs. A l'époque, nous proposions 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.

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 20 ans. Et puis je m'occupe de ma famille

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.



Virginie LAFLECHE

Responsable Interface Opérationnel clients externes AIRBUS ATLANTIC (Aéronautique)

IFAG Angers - Promotion 2014

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS commerce international, j'ai choisi d'intégrer l'IFAG Angers pour son cursus en alternance. J'ai commencé comme conseillère vente chez **DECATHLON** et poursuivi en tant que gestionnaire de production chez **BISCOTTE PASQUIER**. Après l'obtention de mon diplôme, l'entreprise agro-alimentaire m'a proposé de continuer une mission en logistique. Je gèrai les stocks et l'approvisionnement inter-usines ainsi que l'administration des ventes de grands comptes comme Carrefour (national).

Par la suite et afin de suivre mon conjoint, j'ai pris en charge les achats puis la logistique chez **CARTOTHEQUE**, un diffuseur et distributeur de livres, cartes et guides touristiques en Touraine.

J'ai été contactée, via LinkedIn, pour rejoindre le groupe **STELIA AEROSPACE**, qui conçoit et produit des éléments et sous-ensembles d'aérostructure, des sièges pilotes et des fauteuils passagers (Première classe et classe Affaires). STELIA Aerospace à Saint-Nazaire est le centre d'excellence des pièces élémentaires complexes du groupe et gère plus de 10 millions de pièces dont près de 1.5 millions sont produites sur le site pour les programmes avions commerciaux d'Airbus, Bombardier, Embraer...

J'ai encadré une équipe de 4 personnes assurant l'approvisionnement de tubes et conduits, profilés, panneaux...pour notre client Airbus sur ses sites de Saint Eloi et de Nantes. Mon rôle consistait également à assurer la bonne coordination des actions entre les services production, qualité et supply chain.

4 ans plus tard, en 2022, je rejoins au même poste **AIRBUS ATLANTIC**.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La polyvalence ! Le service dans lequel j'évolue est au croisement des intervenants internes et externes à l'entreprise. Mes expériences professionnelles me permettent de mieux comprendre leurs attentes.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne jamais dire jamais ! Etant étudiante, je souhaitais poursuivre mon parcours professionnel dans le commerce B to C.

J'ai découvert l'industrie, par hasard en saisissant une opportunité et, je me suis confortée dans ce milieu.

Et pendant ton temps libre ?

Dès que le temps le permet, je pratique quelques foulées en bord de mer. Et puis, l'achat de notre maison avec mon conjoint (également IFAGuien 😊) va nous permettre d'œuvrer, avec plaisir, sur son aménagement.

Ton ambition ?

J'aime la nature et j'ambitionne de créer un potager sur notre terrain. Une façon de participer au sauvetage de notre planète, malheureusement très polluée par l'activité humaine.

Ta philosophie de vie ?

Profiter de l'instant présent !



Antoine LECOMTE

Directeur Administratif et Financier
ORCA® (Groupe Pennel & Flipo)
(Textiles techniques et tissus enduits)

IFAG Angers - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon IUT GEA, j'ai choisi l'IFAG pour sa formation transverse et la possibilité de suivre ses études en alternance. J'ai ainsi fait mes premières armes en tant que contrôleur de gestion chez **CHARAL** sur le site de La Châtaigneraie, spécialisé dans la vente de carcasses de viande à l'export. Pendant 3 ans (2 ans en alternance et 1 an en CDI), j'ai eu la charge du contrôle de gestion des 60M€ de CA du site et d'un assistant contrôleur. Il faut savoir que Charal est une grosse structure comprenant 3000 salariés et réalisant 1 Md d'€ de CA. Elle appartient au groupe Bigard constitué de 17000 salariés pour 4 Mds d'€ de CA.

En 2011, je voulais avoir une vision plus globale de mon métier dans une entreprise à taille humaine. J'ai saisi l'opportunité de la PME **PENNEL & FLIPO** aujourd'hui leader mondial du tissu enduit de caoutchouc dans le nautisme (70% de part de marché). Je pilote alors le contrôle de gestion (budgétaire, industriel et commercial) de cette société réalisant 30M € de CA avec 85 personnes.

En sept 2015, je rejoins **PEGASE BVS** spécialisée dans la viande haut de gamme. Une PME de 50 personnes réalisant 15M€ de CA.

Deux ans plus tard, on me propose un nouveau défi au sein du Groupe Orca Développement : prendre la responsabilité du contrôle de gestion de la filiale **FAITPLAST SPA** leader européen de la production de films techniques thermoplastiques constituée de 90 personnes avec un CA de 39 M€.

En 2021, je rejoins la marque **ORCA®** du groupe **PENNEL & FLIPO** en tant que DAF. Je manage les services Comptabilité, Contrôle de Gestion, Ressources Humaine et Systèmes d'Informations (5 personnes).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je le vis en ce moment avec le changement de système informatique au sein de Pennel et Flipo. Un projet riche d'apprentissage pour moi car transverse, lourd en investissement financier mais aussi en temps

Si tu changeais de métier ?

Reprendre l'entreprise familiale créée par mon grand-père et gérée aujourd'hui par mon père. Une société de 90 personnes réalisant 15 M€ de CA et spécialisée en pièces pour tracteurs agricoles.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais régulièrement du foot en salle avec une équipe créée au sein de mon entreprise mais aussi du squash avec des amis.

Tes plus belles réussites

- Mon expérience chez Charal où j'étais contrôleur de gestion d'un site mais où j'ai mis en place des outils de pilotage sur 3 sites, outils qui perdurent encore !
- Ma prise de poste au sein de Pennel et Flipo. J'ai réussi à être opérationnel rapidement dans un contexte difficile : le contrôleur de gestion précédent était parti depuis 3 mois.
- Le nouveau système informatique de Pennel et Flipo pour lequel j'ai grandement participé à la mise en place.



Romain LEMOINE

Head of Procurement site pharmaceutique
GALDERMA (Dermatologie)

IFAG Angers - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon parcours débute dans l'industrie avec un DUT mécanique, puis s'élargit à une vision plus globale de l'entreprise grâce à l'IFAG. C'est là que je découvre les achats, qui deviennent une passion lors de mon passage chez Valeo, où j'en mesure l'impact stratégique. Un mastère en Management des Achats Internationaux effectué à KEDGE Bordeaux consolide mes compétences.

En 2006, je saisis une opportunité entrepreneuriale dans une PME. Cette période m'enseigne l'agilité, la responsabilité et la solitude du dirigeant.

Je retourne ensuite aux achats chez **GERFLOR** pendant 7 ans, puis rejoins **GALDERMA** en 2015 en tant que Category Manager. Rapidement, je pilote des stratégies globales dans un environnement multiculturel. En 2020, je prends la direction des achats du site pharmaceutique d'Alby-sur-Chéran (400 personnes), au sein du groupe **GALDERMA**, deux semaines avant le COVID — un défi de taille dans un contexte d'incertitude extrême.

Aujourd'hui, je contribue à la stratégie du site comme membre du comité de direction.

GALDERMA est un leader mondial de la dermatologie, présent dans + de 100 pays avec 7 000 collaborateurs et 4 sites de production. Son portefeuille compte 35 marques emblématiques, dont Cetaphil et Restylane.

Quelles qualités faut-il pour être un bon directeur des achats ?

Savoir développer une vision de son portefeuille fournisseurs à 3/6 ans et créer une dynamique humaine autour d'objectifs partagés. Dans un environnement saturé d'outils et de données, on peut vite devenir « *précisément faux au lieu d'être approximativement vrai* ». C'est là que le discernement, l'écoute du terrain et l'intelligence émotionnelle prennent tout leur sens. L'authenticité reste la clé pour construire des relations solides et durables en interne et avec les partenaires.

Et pendant ton temps libre ?

Je tire une satisfaction lorsque je prends du temps en famille dans un environnement préservé. C'est le cas en montagne à travers des activités comme le VTT ou la randonnée à égalité avec les voyages pour créer des souvenirs.

Ta philosophie de vie ?

"Work hard, play hard !"

une philosophie qui guide mon engagement et mon équilibre.

Les liens utiles

[Profil LinkedIn](#)

[Galderma](#)

IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



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 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 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'accroître 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'entrepreneuriat, 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.



Stephan MALAQUIN

Gérant LES 3 PILIERS (Restaurant)

IFAG Angers - Promotion 2009

Reprendre
d'entreprise

Comment es-tu devenu repreneur et gérant d'entreprise ?

Tout a été question de rencontres et d'opportunités. J'ai rencontré Fabrice et David lors d'une de mes expériences au **Château du Boisniard** en Vendée. Ce fut un coup de cœur professionnel. Nous avons la même vision du métier, le même amour et respect des produits. A la recherche de nouveaux horizons et d'évolution dans ma carrière, je suis parti du côté d'Angers. Nous avons toujours gardé contact.

Puis, s'est présentée à nous il y a 6 mois l'opportunité de reprendre le restaurant familial des parents de David. Après un temps de réflexion, j'ai décidé de sauter le pas et de commencer cette nouvelle aventure avec mes 2 nouveaux acolytes et de faire revivre l'établissement des **3 Piliers**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ce fut la dernière en tant qu'Adjoint de Direction Hôtellerie-Restauration. Elle fut marquante tant par le côté atypique de l'établissement : hébergements insolites en roulottes et bateau-restaurant que par les missions qui m'étaient confiées.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'hôtellerie restauration est un métier d'avenir qui recrute. On peut y faire de très belles carrières, mais il faut avant tout être passionné car c'est un secteur très exigeant.

Si tu changeais de métier ?

Je ne changerai pour rien au monde de métier, j'aime trop ce que je fais. J'aime transmettre ma passion pour la gastronomie et le vin, faire découvrir de nouveaux goûts, de nouvelles associations et surtout procurer du bonheur au gens.

Tes plus belles réussites

- Devenir gérant de mon propre établissement à toujours été mon rêve. J'ai toujours fait en sorte de garder ce rêve dans un coin de ma tête, fil conducteur qui a influencé mes études et mes expériences.



Yohann PELLERAY

Plant General Manager / Directeur d'usine
AMCOR (Emballages)

IFAG Angers - Promotion 2011

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Au cours de mes 2 premières années à l'IFAG, j'ai créé avec un ami une boulangerie industrielle, où il gérait la production tandis que je m'occupais des aspects financiers. Après cette aventure, j'ai orienté ma carrière vers la finance en rejoignant **AMCOR** comme contrôleur financier / alternant en troisième année de l'IFAG. Depuis plus de 13 ans, j'ai progressé tous les trois ans au sein de la même usine à Montreuil Bellay près d'Angers, passant du contrôle commercial et financier à la gestion de la chaîne d'approvisionnement, pour finalement devenir Directeur de l'usine en 2018. Aujourd'hui, je suis à la tête d'une équipe de 80 collaborateurs, dont 7 cadres intermédiaires, supervisant différents domaines tels que la sécurité, la qualité, la production, le commerce, la finance, la technique et la maintenance, générant un CA de 35M€ en 2023.

AMCOR LIMITED est un leader mondial de l'emballage, proposant des solutions flexibles et rigides pour diverses industries, notamment l'alimentation, la pharmacie et la médecine. En 2023, le groupe a généré un CA de 20 milliards d'euros, avec une contribution de 450 millions d'euros en France. Coté à la bourse de New York, AMCOR opère dans 40 pays, comptant environ 47000 employés répartis sur 230 sites.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le développement d'emballages écologiques privilégiant les monomatériaux tels que le polyéthylène ou le polypropylène, tout en évitant les pratiques de greenwashing, est un enjeu majeur. Il est crucial que l'Union européenne parvienne à harmoniser les réglementations, car les approches varient d'un pays à l'autre.

Parallèlement, la digitalisation avec l'intégration de machines d'impression digitale représentera une avancée significative, permettant une production plus rapide, en petite quantité et personnalisée, notamment grâce à l'utilisation de QR codes.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes 2 jeunes enfants, ainsi que le basket, ont toujours occupé une place importante dans ma vie. J'ai même co-créé une équipe de basket avec d'autres IFAGuiens, mais j'ai mis fin à ma participation à la compétition il y a environ 4/5 ans. Désormais, je pratique ce sport simplement pour le plaisir.

Ta philosophie de vie ?

"Les passions sont les vents qui enflent les voiles du navire ; elles le submergent quelquefois, mais sans elles il ne pourrait voguer."
(Voltaire)

Liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)

[AMCOR](#)



Thomas REGNIER

Director – Trade & Commodity Finance
CRÉDIT AGRICOLE CIB

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai toujours porté un intérêt aux chiffres et à la finance. En parallèle de ma formation à l'IFAG, j'ai travaillé en tant que conseiller financier pour un cabinet de courtage. Pendant mon stage de 3^{ème} année, j'ai été chargé de clientèle chez **Fortuneo Direct Finances**.

Après une parenthèse de 6 mois à Londres, où j'ai été Manager assistant d'une PME de production de parfums, j'ai eu envie de continuer mon expérience à l'international. Je suis embauché en 2007 à Zurich comme Relationship Manager Trade Finance pour la Corporate Investment Banking de la **Société Générale (SGICB)**. Je commence, sous la forme d'un VIE, pendant un an puis détaché à l'étranger durant 6 autres années. Mon rôle : assister les entreprises dans leurs opérations de négoce international en couvrant les risques financiers lors des opérations d'import/export.

En Avril 2014, je relève un nouveau défi en devenant Senior Sales Trade Finance chez **Commerzbank** toujours à Zurich.

En 2016, je rentre en France pour devenir Director Export and Trade Finance et en 2023 Director Trade & Commodity Finance au **Crédit Agricole CIB**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

J'ai eu un jour à régler la situation d'un cargo bloqué à un port de déchargement. Il a fallu faire preuve de réactivité, bien gérer les priorités et tout mettre en œuvre pour dénouer le problème en sachant que la perte de temps entraîne des pénalités importantes.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Pas de crise dans ce secteur : les négociations et transactions internationales de marchandises sont florissantes et il sera toujours nécessaire de les sécuriser via des financements structurés.

Si tu changeais de métier ?

J'irais encore plus loin dans les métiers des marchés financiers, ou je ferais peut-être quelque chose de radicalement différent. Mais pour l'instant, je n'ai aucune envie de changer d'activité.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime les sports de combat ; j'ai aussi mon permis bateau. Il est très agréable de naviguer sur les lacs suisses !

Tes plus belles réussites

- Je ne pense pas à la réussite de la conduite d'un dossier en particulier.
- Le plus important pour moi, c'est de réussir mes transactions.
J'aime ce métier et j'essaie de le faire le mieux possible, au-delà de la gratification du salaire.



Mélanie THÉAULT

Consultante- Formatrice EVOL-LIFE (Management de la Qualité)

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à te mettre à ton compte ?

Auditrice au sein du **CABINET ACTION COM**, j'ai été missionnée pour réaliser des audits qualité sur l'ensemble du territoire national. Au cours d'un audit sur Montpellier, je fais des rencontres qui m'amènent à devenir Auditrice Interne, en 2011, au sein du **GROUPE EI**. Mes missions consistent alors 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.

Presque 5 ans plus tard, je rejoins **L'INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT** en tant que Responsable Pilotage Qualité. Je pilote et impulse la démarche qualité auprès des acteurs du territoire. L'aventure dure plus de 6,5 ans. En 2022, je décide de voler de mes propres ailes en créant **EVOL-LIFE** pour proposer du conseil en qualité, mon domaine d'expertise.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La rencontre avec l'équipe d'El Groupe a été un vrai tremplin pour ma carrière : l'innovation, la réactivité et l'expérience sont des valeurs permanentes pour ce groupe en pleine expansion.

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 resterais 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 El Groupe. Ce processus centré sur l'humain a des effets bénéfiques sur le bien-être dans l'entreprise



Céline URBAIN

Dirigeante & Gérante BIZZUP

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** (Soutenu par le **GROUPE DEVINEAU**), pour de nouveaux défis, en tant que Responsable Développement.

À partir d'octobre 2015, je prends la direction commerciale de **Viaduc** spécialisée dans la création et la gestion de site Internet. Parallèlement je prends la Direction générale de **ONLINK**, société française proposant un catalogue de solutions digitales 100% revendeurs. Le web en marque blanche. En 2018, j'arrête ces 2 activités pour devenir Responsable Réseau - Franchise **INWIN/SOWINK INWIN** est une franchise d'agences digitales. **SOWINK** est une franchise d'agences web et de communication.

En 2019, je me lance dans l'entrepreneuriat en m'associant au projet **GREENLOG**, une plateforme logistique éco-responsable spécialisée dans la gestion des flux e-commerce de produits bio, végan et éco-responsables.

Et depuis 2020, je propose de la Direction commerciale externalisée via mon entreprise **BIZZUP**.

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

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 !