

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



IFAG LILLE

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Sabrina BENCHADDOUCHE

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



Antoine COLAS

Responsable des services généraux
Groupe SOS Seniors

IFAG Lille - Promotion 2017

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai postulé à ma sortie de diplôme sur les offres qui me correspondaient le plus. La première était chez **SODEXO** pour une création de poste sur un nouveau partenariat. J'ai occupé ce poste pendant 1,5 an. L'étape majeure de mon début de carrière a été la séparation entre Sodexo et le groupe SOS, mon client et mon employeur désirant me garder il fallait faire un choix entre ces deux belles opportunités. J'ai choisi le Groupe SOS et sa filiale Oméga pour une fonction commerciale élargie. Ma mission était de maintenir le développement économique de la société et d'assurer sa vocation sociale et écologique. **OMEGA** cuisine et livre des repas en liaison froide à destination des écoles, des hôpitaux et centres médico-sociaux de la région lorraine.

En avril 2022, je deviens Responsable des Services généraux de **Groupe SOS Seniors**.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je dirais ma passion pour la cuisine. C'est elle qui m'a poussé à choisir ce domaine d'activité.

J'aime ce que je fais et j'aime ce que je vends ! Selon moi, il s'agit de la meilleure équation pour réussir dans sa vie professionnelle.

Pour ce qui est de la performance commerciale, nous sommes loin des process de vente traditionnels. Ici pas d'argumentaire ou de schéma de vente théorique, il faut s'adapter à chaque situation et chaque interlocuteur. Cela représente une force en soi !

Ce que la vie t'a appris ?

L'ouverture d'esprit est cruciale pour moi. On vit dans une société où on nous enferme humainement, culturellement et psychologiquement. Sortir des cadres habituels, des routines de réflexion, être soi-même s'avère primordial.

Et pendant ton temps libre ?

Je partage mon temps libre entre le sport, mes amis et mes projets associatifs et personnels, j'ai sans cesse besoin de m'investir dans de nouveaux projets. Je travaille en ce moment même sur la création d'un évènement e-sport et un projet de création d'entreprise.

Ton ambition ?

J'ai pour projet de créer ma société de restauration spécialisée dans les repas mixés. Il y a beaucoup de demandes dans ce secteur que je trouve délaissé par l'ensemble des acteurs en raison de la technicité nécessaire.

Ta philosophie de vie ?

« Il n'y a pas de problèmes, il n'y a que des solutions. »

André Gide



Thibault CONSTANT

Youtube Content creator SIMPLY RAILWAY

IFAG Lille - Promotion 2019

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

Je suis un passionné du monde ferroviaire et des trains. C'est une histoire familiale puisque mon père travaillait à la SNCF et mon frère est conducteur de train ! Après mon BTS en commerce International (où j'ai trouvé un stage de 2 mois à Los Angeles), j'ai effectué mon Bachelor et mon Master à l'IFAG en alternance, à la **SNCF**. Cela m'a ouvert beaucoup de portes dans le milieu ferroviaire.

Après l'obtention de mon diplôme, je souhaitais travailler à l'étranger, notamment en Amérique du Nord en sachant que le VIE était le meilleur compromis. J'ai postulé aux offres de différentes compagnies ferroviaires sur [Civiweb](#). Après plusieurs entretiens, le constructeur **ALSTOM** a accepté ma candidature, dans le Missouri, au sein de la branche Signalisation. Il a fallu 5 mois de démarches pour obtenir le visa. Une fois arrivé à Kansas City, j'ai dû trouver un appartement, acheter une voiture car je travaillais à 1h de Kansas City. Pendant 1,5 an, je me suis occupé de mettre en place des nouveaux processus logistiques et d'améliorer ceux existants, dans un but d'amélioration continue.

De retour en France, je décide de me consacrer à ma passion, en créant des contenus rémunérés sur YouTube autour de thématiques liées au train.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le COVID a poussé de nombreux pays à revoir leur mobilité, notamment avec l'émergence de la mobilité durable où le secteur ferroviaire a énormément d'avenir. Les carnets de commandes sont remplis et il reste beaucoup de choses à développer dans ce secteur.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Grâce à ma passion du monde ferroviaire, et ma connaissance globale du secteur, j'arrive à avoir une bonne analyse des situations lorsqu'il y a un souci par exemple. J'essaye d'avoir une vision globale du problème. Aussi j'ai tendance à me mettre du côté du client final pour améliorer notre service.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis Youtubeur et fais des vidéos sur mes voyages en train à travers le monde et les mets en ligne sur ma chaîne « [Simply Railway](#) ». J'ai profité de mon VIE pour découvrir ce magnifique pays que sont les États-Unis et passe pratiquement tous mes we en train jusqu'en Alaska où je suis allé pour découvrir un nouveau train !

Sinon je pratique le skate, fais des road trip, du camping, etc.

Ta philosophie de vie ?

La vie n'est qu'une succession d'expériences.

Chacune d'elle nous fait grandir, c'est pour ça qu'il faut tout tenter, sans craindre l'échec. On en ressort toujours plus fort.



Thomas MENARD

Cofondateur & Directeur Général RAID Square

IFAG Lille - Promotion 2021

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

Autodidacte, en parallèle de mes études, j'ai développé et vendu une boutique de e-commerce à l'âge de 17 ans. À 18 ans, j'ai créé une solution de calcul statistique pour les bookmakers. J'ai contribué à différents projets blockchain depuis 2017, puis j'en ai rejoint un à temps plein en 2020. 2,4 millions de dollars levés plus tard, j'ai conçu l'architecture technique d'une plateforme de trading décentralisée. J'ai fini par quitter ce projet, à contrecœur pour des raisons internes, non conformes à mes valeurs et à mon ambition.

Affecté par la perte de ce qui était devenu comme mon bébé, j'ai réuni ceux qui m'avaient été les plus fidèles par le passé pour créer une structure qui répondrait aux problèmes précédemment rencontrés. Nous avons naturellement trouvé une vision commune et décidé d'unir nos forces pour donner vie à ce que nous aspirons à être : l'un des futurs grands d'Europe dans notre domaine.

En parallèle, j'investis et je conseille quelques jeunes startups

Quelle est ton offre ?

RAID Square est un guichet unique spécialisé dans la réduction des risques pour les cas d'utilisation WEB3 (Blockchain, NFT, crypto, etc..) développants une offre commune avec Avisa Partners (un des leaders européens de l'intelligence économique).

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Notre secteur d'activité évolue et se développe rapidement. Notre métier consiste à anticiper les nombreuses tendances à venir. Agilité et réactivité sont les mots appropriés.

Ce que la vie t'a appris ?

La capacité à payer le « prix caché » nécessaire à la réussite de son projet détermine le résultat final de ce dernier.

Et pendant ton temps libre ?

Beaucoup de sport, de lecture et de musique.

Ta philosophie de vie ?

La vie n'est qu'un jeu où tout le monde partage la même fin. À chacun de choisir s'il veut donner un sens à son histoire ou non et, je reconnais avoir fait mon choix 😊

Liens utiles

- [LinkedIn](#)
- [Twitter](#)
- [RAID Square](#)



Valentin FAUQUEMBERGUE, Ségolène LECOUFFE & Paul LE COUTEULX

Cofondateurs et dirigeants de SOX

IFAG Lille - Promotion 2021

Comment êtes-vous arrivés à créer votre entreprise ?

Nous nous sommes connus lors de l'expérience du Kcréa en 3e année à l'IFAG Lille. Notre équipe a été choisie pour participer au Kcréa national, où nous avons décroché la 4e place. Les remarques du jury nous ont amené à nous remettre en question et à développer notre idée.

Durant le Bachelor et le Kcréa, nous avons conçu notre projet en master, nous avons approfondi le concept. Une fois notre diplôme en poche, nous avons créé notre SAS en juillet 2022,

Nos compétences sont complémentaires : Ségolène originaire de la Côte d'Opale) apporte son expertise de la mode, Paul (originaire de Picardie) excelle en tant que commercial, et moi, Valentin (originaire de Lille), je me passionne pour le marketing qui me sert à partager ma vision du monde. Nous vivons à Lille.

Au départ, notre concept consiste à développer une innovation centrée sur les chaussettes, dont 80% de la production provient d'Asie.

Nous avons identifié 3 problématiques :

- Marre de perdre ses chaussettes. Notre solution : positionner une étiquette avec une pression en laiton pour les attacher ensemble

- Marre de les trouer. Notre solution : renforcer les extrémités (talons, doigts de pied) avec 20% de fil polyamide supplémentaire
- Marre de polluer. Nous nous engageons à adopter une production plus respectueuse de l'environnement (coton bio), privilégiant autant que possible des fournisseurs basés en France.

La création de SOX a débuté avec un capital social de 3000€ investi par trois personnes et une collecte de 19000€ en love money auprès de notre entourage.

Aujourd'hui, notre positionnement se résume ainsi : Sox. La France prend son pied !

Les tendances à venir dans votre secteur ?

L'industrie textile représente une source majeure de pollution. En tant que fabricant, nous aspirons à produire en France. Le mouvement de relocalisation initié par de jeunes entrepreneurs dans notre secteur est porteur d'espoir. Notre engagement envers la qualité des produits et une réflexion approfondie sur nos cycles de production afin de répondre au mieux aux besoins sans générer de surproduction. Il nous revient de rendre le Made in France plus accessible !

Votre philosophie de vie ?

" Consommer moins mais mieux "

Il est impératif de prendre en compte les enjeux climatiques. Adopter une consommation plus restreinte et plus consciente s'impose.

Liens utiles

www.lachaussettesox.fr