

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



COMMERCIAL & VENTE

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



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.



Isabelle ADER

Inspectrice Commerciale AXA

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

En septembre 2015, je deviens Inspectrice commerciale en charge du recrutement et de l'animation des agents généraux de mon secteur et en 2017, en charge de l'animation SO et du

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Une activité en rapport avec le tango, l'Argentine

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Stéphanie AMIEL-COUGOUREUX

Europe Business Lead LMM Chanel RE-MIND

IFAG Toulouse - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

En Mars 2018, je reviens en France toujours chez OMD au poste de Business Manager Senior. Aujourd'hui, je pilote les ventes en tant que Business Director. Quatre ans plus tard, je rejoins **Re-Mind**, agence média de l'année 2021, en tant que Europe Business

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'expérience qui m'a le plus marquée est celle qui m'a fait découvrir mon métier lorsque je suis entrée en stage au Syndicat de la Pub TV. J'ai toujours été une « droguée » de la télé et j'ai réalisé un rêve en travaillant dans ce milieu que je croyais inaccessible.

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

La publicité TV est un secteur immédiatement réactif à la conjoncture économique. Ces budgets sont les premiers à disparaître en cas de crise économique et à réapparaître lorsque le marché redémarre. Il est très difficile d'établir un pronostic sur le long terme.

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

je fais du jogging, je vais au cinéma, j'ai profité de la vie londonienne où je me suis mariée et profite aujourd'hui de la vie parisienne.

Tes plus belles réussites

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



Céline ANSEL

National Key Account Manager

Corporate Sales B2B

MOËT HENNESSY DIAGEO France

IFAG Auxerre - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Ayant eu de très bons résultats au concours des Négociales, c'est naturellement que je me suis lancée dans l'univers de la négociation.

Ma première étape fut le choix de la grande distribution via un stage puis un CDI chez **UNILEVER** en tant que Responsable de secteur sur la partie Home and Personal Care.

Puis en 2015 j'ai rejoint **MOËT HENNESSY DIAGEO** intégrant ainsi l'univers du Luxe et j'ai enrichi mon poste avec des missions diversifiées : élaboration de Business plan, accompagnement des nouveaux entrants, formations produits...

Promus Key Account Manager Corporate Sales B2B depuis 2018, je gère aujourd'hui le développement d'un portefeuille clients BtoB (des comptes pouvant aller jusqu'à 3M€ de CA). Dans ce cadre je manage les campagnes digitales de prospection et de recrutement, les négociations commerciales, l'élaboration des plans annuels auprès de mes clients (programmes incentive, lancements de nouveaux produits, événements internes & externes...) et participe activement aux innovations du service en termes d'outils de communication et de Service Client.

Les tendances à venir dans ton secteur ?

Les français consomment moins mais mieux. L'achat plaisir prime avec des nouveaux modes de consommation comme la mixologie (cocktail) ou le champagne sur glace.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Outre ma capacité d'adaptation que j'ai développée en sachant passer du terrain au siège d'un groupe, j'ai aussi une grande polyvalence. L'art de la négociation et savoir développer une vision stratégique permet d'aborder tous types de problématiques.

Ce que la vie t'a appris ?

La vie m'a appris qu'il fallait savoir prendre le temps, le temps d'écouter, de travailler avec les autres. Une équipe est toujours plus forte. Le travail en équipe est un enrichissement.

Et pendant ton temps libre ?

Le sport me permet de garder un équilibre et une dynamique entre vie professionnelle et personnelle.

Sinon, en plus d'aller au cinéma et flâner lors d'expositions, j'aime également voyager afin de découvrir d'autres cultures.

Ton ambition ?

Rester passionnée par ce que je fais !

Ta philosophie de vie ?

« Si vous faites ce que vous avez toujours fait, vous obtiendrez ce que vous avez toujours obtenu. »
(Anthony Robbins)



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.



Alain ARNAL

Head of fleet Solutions CONTINENTAL AUTOMOTIVE TRADING FRANCE

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai voulu faire de la communication en passant un BTS action publicité et en réalisant ma 3^e année de l'IFAG au Service communication de l'armée (le SIRPA). Mais, la fonction commerciale m'a très vite conquis et j'évolue ainsi depuis plus de 18 ans dans un secteur passionnant : l'automobile !

Je commence en 1994 par être commercial chez **PHILIPS CAR SYSTEMS** puis devient rapidement chef des ventes (équipes de 3/4 personnes) à Rennes, Nantes et Lyon. En 2002, **Siemens** rachète à Philips sa division automobile, ce qui me permet de rebondir au poste de Responsable Grands comptes à Paris puis Chef des ventes Groupe (5 divisions). En 2006, je prends la responsabilité nationale d'une nouvelle activité en France : l'audio-navigation.

L'aventure dure jusqu'en 2008 où **CONTINENTAL**, 5^{ème} équipementier mondial, rachète la division automobile et arrête l'activité où je me trouvais. On me propose alors un poste à l'export : Responsable North Africa. Entouré de 5 personnes, j'ai en charge la distribution de 30 familles de produits en Mauritanie, Algérie, Lybie, Tunisie et Maroc.

En 2021, je deviens responsable de la coordination des activités de gestion de flotte de la BU Smart Mobility sur le marché français de **CONTINENTAL AUTOMOTIVE TRADING FRANCE SAS**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La commercialisation d'un nouveau besoin : la navigation en voiture. Le 1^{er} système prenait tout le coffre d'une R25 ; aujourd'hui, il tient dans une simple puce.

La tendance à venir dans ton métier ?

L'électronique sera de plus en plus présente dans les véhicules ce qui va engendrer deux conséquences importantes dans la fonction commerciale : une sélection « naturelle » de nos partenaires et une collaboration plus étroite de nos équipes commerciales avec nos techniciens ou chefs de produits. Exemple, l'hybridation des véhicules est une technologie complexe qui nécessite déjà ce type de rapprochement.

Si tu changeais de métier ?

Un métier lié à l'énergie (gaz, pétrole), un secteur politiquement clé, plein d'enjeux géographiques et encore riche !

Et pendant ton temps libre ?

Je tente de faire un peu de roller ou VTT entre 2 avions ! Mais, lorsque je suis en France, j'essaie surtout de passer un peu de temps avec ma femme et mes 2

Tes plus belles réussites

- La structuration commerciale de la zone export sur laquelle je travaille actuellement.
- Il a fallu arrêter des contrats avec certains distributeurs, identifier des partenaires fiables et de qualité pour en signer d'autres. C'est passionnant et un véritable exercice de style dans certains pays qui n'ont pas du tout la même culture commerciale qu'en France ou en Allemagne (pays origine de Continental Automotive)



Guillaume ASCHARD

Directeur de zone
CEDEO - SGDB France

IFAG Angers - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je travaille depuis 9 ans chez **Décathlon** et connaît une évolution constante. Mon 1^{er} job de vendeur au magasin de **Décathlon Chantepie** m'a permis de financer les 2 premières années à l'IFAG Angers (pas d'alternance à l'époque). Le stage emploi de 3^e année, s'effectuera en CDI au poste de responsable de rayon sport raquettes (5 pers.) puis au rayon cycles (12 pers.). L'aventure se prolonge 15 mois et je suis rapidement nommé **Responsable d'exploitation du magasin de Trignac** (3000m²) pour piloter le projet de déménagement à St Nazaire (6000m²). Un rôle transverse qui dure 10 mois et se poursuit, pendant une année, par celui de Directeur en formation.

Propulsé à 26 ans **Directeur du Décathlon Paradis** près de Nantes (35 salariés/1500m²), je reviens à Chantepie pour prendre la **direction du Decathlon** que je connaissais bien, (100 salariés/6000m²) à seulement 28 ans.

En septembre 2014, je suis nommé **Contrôleur de gestion de la Zone Nord/Est au siège de Lille**. Mon périmètre s'étend sur 85 magasins présents de Lille au sud de Lyon (sur les 260 en France) et sur 8 régions (parmi les 24 en France).

En sept 2017, je me lance un nouveau challenge en rejoignant le **Groupe Valeor**

(vente et installation de cuisine/poêles) en tant que DRH. Trois ans plus tard, je rejoins **CEDEO – SGDB France**, une enseigne de Saint Gobain Distribution bâtiment France en tant que Directeur de Zone.

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.

Les tendances à venir sur ton marché ?

Le marché du sport connaît une belle croissance avec une concurrence rude et de nouveaux acteurs. Cela nous oblige à toujours nous améliorer, à penser cross et omni-canal car le net et l'achat sur mobile révolutionne notre manière de consommer même dans le sport.

Si tu changeais de métier ?

En dehors de Décathlon ? 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

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 !



Beverley BAZIZ

Client Stratgy Manager CAPTIFY®

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai commencé mon parcours en élaborant la communication de l'institut de beauté créé par ma mère en 2007. J'ai poursuivi en devenant Account Manager chez **Pel.com**, une marketplace pour créateurs de projets que j'accompagnais pour mettre en forme leurs idées. En 2011, l'agence digitale **Actualys** me propose de devenir leur Business Developer en alternance. Pendant 2 ans, j'apprends à trouver de nouveaux clients et à faire du consulting en marketing. En parallèle et durant presque 3 ans, j'élabore la stratégie commerciale et marketing dans le nouvel institut de beauté de ma mère et monte des partenariats avec une styliste pour organiser des ventes privées.

En 2015, je reprends une formation d'un an en marketing digital chez **Media Institute** et fais mon alternance chez **Adverline** en tant que chargée des Relation éditeurs. Ma mission : suivre les performances, élaborer les plans de taggage des éditeurs de sites internet. Deux ans plus tard, je deviens responsable du pôle éditeurs avec une équipe de 2 personnes. La performance, le taggage sont alors mon quotidien avec la rédaction des argumentaires et les réponses aux appels d'offres

Après plus de 7 années passées chez Adverline, je rejoins **Captify** en septembre 2022 en tant que Client Strategy Manager. Captify est la principale plate-forme d'intelligence de recherche pour le Web ouvert et le plus grand détenteur indépendant de données de recherche de première partie en dehors de Google, connectant les recherches en temps réel à partir de plus de 2 milliards d'appareils dans le monde.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le « cookieless » engendre un changement de paradigme pour notre profession car nous ne pouvons plus récolter les cookies tiers. Les solutions pour pallier ce phénomène sont double :

- le bandeau de consentement au moment de la visite sur le site
- et la publicité contextuelle en fonction du site sur lequel vous vous trouvez

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe avant tout de ma famille. Parallèlement, je suis passionnée par les sujets de développement personnel mais aussi tout ce qui concerne l'alimentation, la naturopathie, l'autohypnose... Enfin, je fais du fitness

Tes liens utiles

[Captifytechnologies](https://www.captifytechnologies.com)



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



Gilles BERLIET

Country Manager – CEE Region
SAMES (équipements de peinture)

IFAG Lyon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

L'IFAG est la seule école de commerce à m'avoir accepté après mon BTS Productique mécanique. J'ai pu ainsi suivre mes études en alternance en tant que chargé de recrutement chez **Adecco** puis responsable adjoint chez **Norauto**. Mon diplôme en poche, je pars à Manchester pour améliorer mon anglais et rejoins la société française **Sames Technologies** (pulvérisateur de peinture). J'y reste 1 an à faire du commercial et marketing puis reviens au siège de l'entreprise à Grenoble au poste de responsable commercial export (11 distributeurs & 4 filiales dont l'Afrique du Sud, Colombie, Inde, Russie, EMEA, ...).

Je voyageais 80% de mon temps ! En 2015, je décide de poser mes valises en Rép. Tchèque chez **ITS**. Quelques mois plus tard, je monte ma société de conseil en exportation. C'est ainsi que je rencontre le propriétaire du Groupe **Solten**, spécialisé dans les services linguistiques ou je deviendrai General Manager Europe avec 40 collaborateurs, 3,5 M€ de CA en 2020.

Après une pose d'un an, je suis revenu à mes premières amours en retrouvant, à Prague, la société **Sames** en tant que Country Manager Europe.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les outils de traduction automatique comme Google Translate représentent une menace pour les sociétés comme la nôtre. Nous voyons ce changement comme une opportunité en utilisant la technologie pour optimiser nos produits existants. Nous offrons aujourd'hui à nos clients la possibilité d'utiliser ces nouvelles avancées (traduction automatique).

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon expérience internationale me permet aujourd'hui de piloter une équipe constituée de 9 nationalités. Ma formation technique et commerciale et ma vision à 360° de l'entreprise. Mon âge (34 ans en 2018) me permet également d'être encore proche des jeunes générations et crédible face à des profils expérimentés.

Ce que la vie t'a appris ?

Trois choses essentielles : rien n'est acquis, les efforts paient, le travail collectif/en équipe est toujours plus riche que le travail seul/individuel.

Et pendant ton temps libre ?

Je garde mon attache à la France et retrouve mes amis autour d'un bon vin. Je me libère l'esprit en faisant du sport.

Ton ambition ?

Continuer à m'améliorer, à apprendre, à grandir pour rayonner sur mon environnement.

Voir mes équipes grandir et que les projets construits ensemble voient le jour.

Ta philosophie de vie ?

3 piliers : le respect, la communication et le challenge.

Après, il y a aussi la famille, les amis et le sport qui sont indispensables pour profiter !



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 gérais 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](#)



Carine BLONDEAU

Responsable Pôle Service Clients
Grands Marchés
ALD AUTOMOTIVE (Services financiers)

IFAG Montluçon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Mon poste a beaucoup évolué avec le développement d'ALD. D'une PME de 130 personnes, cette filiale de la Société Générale est devenue N°1 des loueurs en France et en Europe avec 1 300 salariés

et une flotte gérée de 433.000 véhicules en France et 1.500.000 dans le Monde (48 pays - 41 filiales et 7 alliances).

Fin 2018, je rejoins en tant Responsable du pôle Service Clients la société **PARCOURS**, spécialisée en LLD. Un univers que je connais après 19 ans passés chez ALD Automotive. 1,5 an plus tard, je retourne à mes premières amours chez **ALD AUTOMOTIVE** en tant que Responsable Pôle Service Clients Grands Marchés.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'apporte à mon entreprise ma rigueur et mon professionnalisme. Je défends ses intérêts et contribue à véhiculer l'image de stabilité et de maturité qui est une des clés de son succès.

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition ?

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

Ta philosophie de vie ?

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



Valery BOROCCO

Directeur Régional CARREFOUR

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis entré chez **Carrefour** lors de ma 3^e année à l'IFAG en 1992. J'y suis toujours en ayant changé de poste environ tous les 2 ou 3 ans.

Comme souvent en Grande Distribution, j'ai alterné dans un premier temps des postes fonctionnels et opérationnels : **chef de produits sur l'alimentaire, directeur de supermarché puis acheteur épicerie.**

En 2000, je bascule sur le non alimentaire en tant qu'**acheteur téléphonie et bureautique** des 200 hypermarchés français. Deux ans plus tard, je prends en charge les **achats du département « photo »**. En 2006, mon désir de retrouver à nouveau une activité opérationnelle m'amène au poste de **chef de département produits frais** d'un hypermarché.

En 2007, je suis nommé à la **direction des achats de « l'image et du son »** pour la France. Fin 2010, le groupe me propose la **direction des achats des produits nomades** pour la **France et l'Espagne**, les 2 plus gros pays du groupe (90 M€ d'achats). Depuis 2014, c'est une responsabilité plus Franco-française qui m'est confiée avec la direction du Front Office sur l'ensemble des produits techniques (Electroménager-Multimédia).

Je manage 15 responsables régionaux qui ont pour mission de garantir la mise en place de notre stratégie dans nos hypermarchés mais aussi de coacher nos quelques 1600 vendeurs. Trois ans plus tard, je prends la direction régionale de l'Île de France avec Gestion de 12 supermarchés, 220 M€, 800 collaborateurs.

Une expérience professionnelle marquante ?

Ma 1^{ère} expérience de management : J'avais 26 ans et dirigeais un magasin de 25 personnes ! Sinon, mes missions à caractère international qui ont nécessité une capacité d'adaptation culturelle.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La mobilité, les objets connectés, le multi-canal, tout un programme !

Si tu changeais de métier ?

J'aurais aimé être sportif professionnel et plus particulièrement rugbyman.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai fait du rugby jusqu'à 40 ans, une véritable passion ! Aujourd'hui, je fais du tennis (classé 15/4) et du Golf.

Tes plus belles réussites

- Je n'ai pas de réussite particulière qui me vienne en tête. C'est plutôt une succession de challenges réussis mais aussi parfois des échecs, qui rendent une expérience professionnelle enrichissante.
- Sinon, avoir trouvé un équilibre entre ma vie professionnelle et ma vie personnelle représente pour moi la seule vraie réussite ! C'est ce qu'on appelle aujourd'hui le « work-life balance » !! C'est très en vogue.



Bastien BOUBAT

TeaM Leader CSM Strategic account
PLAYPLAY

IFAG Montluçon - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé par un BTS cuisine puis une 1^{ère} année d'alternance à l'IFAG chez un traiteur. Cette voie n'a pas fonctionné. Suite à cela, j'ai intégré l'entreprise familiale, **OLYSSEA**, pour accompagner le développement des 2 activités : le bâtiment (100 personnes) et le football (1 boutique à Nantes et 1 site internet). Une fois mon diplôme en poche en 2014, je me suis rapproché de l'activité foot en devenant Responsable Web du site **11FOOTBALLCLUB** qui générait 1M€ de CA tandis que la boutique réalisait 800K€. Ce fut une expérience riche car on a levé 2 fois des fonds (700K€ et 2M€) pour ouvrir une boutique à Paris qu'on a dû fermer au bout de 6 mois. J'ai compris à ce moment-là que vitesse et précipitation ne font pas bon ménage !

En 2017, je rejoins **IADVIZE**, leader européen du marketing conversationnel, créée en 2010, dont le siège est situé à Nantes. Nous proposons à nos 500 clients dans le monde de mettre en relation leurs visiteurs avec les experts de leur marque via la conversation. Les 200 salariés de l'entreprise, ont déjà équipé 2000 sites. Je suis devenu responsable des grands comptes EMEA avec une équipe de 16 personnes.

En 2022, je rejoins **PLAYPLAY**, la plateforme de création vidéo en tant que Team Lead CSM Strategic Account.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

L'usage de la conversation avec nos marques favorites, de la même façon qu'avec nos proches, pour vivre une expérience conviviale et la plus souple possible. Et avec cela, des chatbots dotés d'une intelligence augmentée pour vous aider et vous mettre en relation avec le meilleur répondant.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma capacité d'adaptation et ma débrouillardise que d'aucun surnomme ma « can do attitude » ! Je trouve régulièrement des solutions que ce soit avec les clients ou avec mon équipe, constituée de profils très hétérogènes.

Ta philosophie de vie ?

N'ayez pas peur d'échouer

Et pendant ton temps libre ?

Je donne des cours 1fois/mois à l'école de commerce AMOS spécialisée dans le sport. Je me prépare à faire un marathon lorsque les courses reprendront après la Covid. Enfin, je suis passionné de Sneakers. Avec un pote, nous avons créé un media sneakersconversation.com, avec des [vidéos](#) et des podcasts. On collabore aussi avec [Bouncewear](#) une chaîne de magasins en France et Benelux.

Ce que la vie t'a appris ?

Ma génération attend que les personnes et les entreprises soient tolérantes, bienveillantes et honnêtes. C'est ce qui nous permet de nous épanouir, avec un juste équilibre pro/perso et un curseur bien placé entre exigence et bienveillance. Je trouve ça très bien que certaines mauvaises pratiques soient dénoncées comme #balancetonagency.

Tes liens utiles

<https://playplay.com/>
sneakersconversation.com
[sneakers conversation sur youtube](#)



David BOURNAT

Office Leasing Transaction Lead Director
JONES LANG LASALLE

IFAG Montluçon - Promotion 2001

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

J'ai rejoint un cabinet national en 2000, puis en 2004 une opportunité s'est présentée chez **Jones Lang LaSalle**, un leader mondial dont la réputation et les clients m'offraient une réelle perspective de développement personnel. En 2007, mes dirigeants m'ont confié le redéploiement et le management d'une équipe dédiée au secteur Sud de l'Île de France. Depuis 2020, je dirige l'équipe Grands Projets (bureaux > 5000m²), Département Leasing Markets Advisory.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

A ce stade, l'important pour moi est de garder le lien avec des clients, les solutions qu'ils attendent, et celles auxquelles ils ne pensent pas encore !

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



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 3^e année, je suis embauché comme ingénieur commercial chez **Spie communication**, 1^{er} intégrateur de solutions globales en infrastructures Telecom/réseaux (2000 salariés) et filiale de Matra. Missionné pour développer le segment des PME pendant 2 ans, je suis ensuite promu aux grands comptes.

En 2006, le marché des Telecom s'essouffle. Je décide d'aller vers l'informatique et intègre **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**, 1^{er} 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 1^{er} éditeur de logiciels européen, représente un parcours initiatique dense, riche dont je suis fier d'autant que j'étais plutôt destiné à faire de l'informatique.
- Lorsque j'étais chez Cegid, j'ai signé ma 1^{ère} vente complexe, répondant à un enjeu global et non un besoin produit, avec une grande marque de cosmétique. Un déclic dans mon parcours !



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](#)



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



Julien COLLIC

Business Developer DHC (Service commercial export externalisé)

IFAG Brest - Promotion 2017

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Bachelor à l'EGC, j'ai fait un stage de 6 mois au Vietnam qui m'a amené à poursuivre 1 an de cours en mandarin à l'école ISUGA pour me spécialiser en commerce avec l'Asie. Je suis parti faire un échange de 4 mois en Chine mais cette expérience ne m'a pas plu. De retour en France, je poursuis à l'IFAG en alternance au Crédit Agricole. Dans mon équipe, un collègue d'origine Marocaine me parle de faire une VIE au Maroc. Je candidate alors au Vietnam et au Maroc et j'ai le luxe de pouvoir choisir entre 2 sociétés pour effectuer un VIE à Casablanca.

En 2017, je choisis le **groupe AMIQUAR** pour effectuer ce VIE. Une fois mon VIE effectué, une des filiales du groupe - **TRAVYL** - me propose le poste de Responsable Export, toujours basé à Casablanca.

La période Covid arrive en 2020. Le groupe ayant une activité en lien étroit avec l'automobile et l'aéronautique connaît une période assez délicate. Le groupe m'invite à revenir poser mes valises en France avec un poste comprenant plus de responsabilités et périmètre plus large (Afrique, Maghreb, et moitié de la France).

Chose que j'accepte dans un premier temps, mais 3 mois plus tard je décide de rejoindre David HERVE, le fondateur de **DHC**, qui est aussi un ami. Avec le projet commun de faire de DHC le leader de l'accompagnement de PME / ETI pour leur développement en AFRIQUE.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

L'exportation représente un axe de développement indispensable pour les entreprises, à l'instar de l'innovation. L'Afrique se développe à grands pas et les entreprises, quel que soit leur domaine d'activité, cherchent à s'y implanter.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma connaissance du marché Africain et de ses acteurs économiques.

Ce que la vie t'a appris ?

La puissance du réseau est un élément qui se révèle être une force tant professionnellement que personnellement.

Et pendant ton temps libre ?

Du sport (boxe, surf) et des voyages. Casablanca est une ville étouffante à vivre mais on peut s'évader dans tout le Maroc, pour des coûts modestes, soit à la mer, à la montagne ou dans le désert.

Ta philosophie de vie ?

« Faire en sorte de toujours garder une forme de liberté »

Tes liens utiles

[Profil LinkedIn](#)



Catherine DANTAUX

Key Account Manager ADDSECURE (Logiciels)

IFAG Paris - Promotion 1993



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 événementiel, j'intègre **MDP**, distributeur de micro-moteurs et manage 5 personnes pour faire du marketing stratégique et mettre en place le CRM (Selligent) en France et en Espagne. En 2007, **LMS Imagine**, éditeur de logiciels de simulation systèmes, me propose le poste de Responsable Marketing Opérationnel Europe et USA. 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 😊



Laurent DELMAS

Directeur Commercial et de la communication
CRÉDIT MUTUEL MIDI ATLANTIQUE

IFAG Toulouse - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après Sciences Po à Toulouse, j'intègre l'IFAG en 1991. Dès le départ, j'entre dans l'univers de la banque puisque j'effectue ma 3^e année en CDD au **Crédit Agricole de Toulouse** en tant qu'assistant contrôleur de gestion. A la sortie de l'école, le **Crédit Mutuel de Toulouse** me propose un CDI d'assistant contrôleur de gestion. D'ailleurs, je me souviens que le responsable du contrôle de gestion et le DAF étaient tous deux des IFAGuiens !

Je reste 4 ans à ce poste puis suis nommé auditeur interne en 1998. Une révélation et un épanouissement complet pour moi. Mais au bout de 6 ans, la Direction Générale fait « pression » pour que je passe de l'autre côté de la barrière et apprenne à vendre. Cela m'amène à remplacer un Directeur d'agence durant 6 mois dans le Tarn. Très vite en 2005, on me nomme Directeur d'agence (5 personnes) dans la banlieue toulousaine.

A l'occasion du départ en retraite du responsable de l'Audit, je suis nommé en 2008 pour prendre la responsabilité d'une équipe de 10 personnes. En 2018, on me confie la Direction du Développement et deux ans plus tard s'y ajoute la Direction de la Communication.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Au service inspection et audit car on travaille par mission. Préparer la mission, la mettre en œuvre, la conduire sur place (contrôle, entretiens), rédiger le rapport puis le soutenir à l'oral et enfin vérifier, après quelques temps, que les recommandations sont bien appliquées.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le milieu bancaire va devenir encore plus concurrentiel avec des marges qui s'amenuisent. Les banques ne seront plus les seules à proposer des services bancaires. Les opérateurs de téléphonie mobile, la grande distribution s'y mettront de manière plus concrète. A l'inverse, le banquier sera amené à vendre autre chose que des produits bancaires.

Si tu changeais de métier ?

De la musique, c'est ma passion !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la musique et compose dans mon home studio où j'enregistre. Je joue également de pas mal d'instruments (guitare, clavier, batterie).

Tes plus belles réussites

- Après avoir fait du contrôle de gestion et de l'audit pendant 10 ans, j'ai pris des fonctions de directeur d'agence.
- Un réel challenge pour moi, remporté avec succès grâce à la super équipe que je pilotais. Nous avons eu très souvent les meilleurs résultats commerciaux de notre région notamment en termes de crédits immobiliers et d'assurances.



Julia DENIS

Chargé de développement partenariats entreprises L'ADAPT

IFAG Paris - Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après 3 années d'apprentissage passées à l'IFAG, je suis restée au sein de mon entreprise d'accueil, **SPIE**

Communications, pendant 1,5 an au poste de chargée de Mission Diversité et Handicap, avec à ma charge une variété de missions : négociation d'accords (handicap, seniors, égalité femmes/hommes) ; gestion des aménagements de poste de travail des salariés handicapés ; achats responsables et formation des managers au Handicap.

Je m'occupais également de partenariats dont celui avec l'association **Tremplin Etudes Handicap Entreprises**. (Accompagner les lycéens et étudiants en situation de handicap). C'est donc tout naturellement que le Directeur de cette association m'a contactée, le jour où il a ouvert le poste de Chargée des Relations écoles et des projets. Ma mission, pendant plus de 3 ans, était de faire connaître l'association auprès des centres de formation de toute la France et d'animer des événements en lien avec le handicap pour sensibiliser les jeunes à la thématique du handicap.

Début 2017, je rejoins **Ladapt Essonne** et son ESAT hors les murs en tant que chargée Relation entreprises pour accompagner les bénéficiaires handicapés en entreprise. Trois ans plus tard, je prends

en charge le développement des partenariats entreprises.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

Voyager, partir à l'étranger, devenir Travel Planner

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Paul-Henri DURET

Directeur Commercial DECATHLON MULTIFORMATS

IFAG Lyon - Promotion 2000

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

En 2012, je travaille au siège de Decathlon comme **merchandiser** de la marque **Kipsta** en charge des sports indoor comme le basket, hand, volley mais aussi le rugby sur la zone Europe, Inde et Chine. Cinq ans plus tard, je suis promu Directeur Commercial des **Decathlon Multiformats**.

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'en vois deux essentielles :

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

Si tu changeais de métier ?

Journaliste sportif, un vieux rêve !

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Émilie-Rose FANTIN

Responsable développement de comptes
MICHELIN

IFAG Montluçon - Promotion 2018

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BTS esthétique spécialisé dans les marques, j'ai intégré l'IFAG Montluçon en 3^{ème} année de Bachelor « Responsable Opérationnel d'Activité », afin d'élargir mon champ de compétences et de m'ouvrir à d'autres secteurs d'activité.

J'étais en alternance au sein de la **CCI ALLIER** en tant qu'Assistante communication, expérience très formatrice, grâce à laquelle j'ai pu mettre un premier pied dans des domaines que je souhaitais découvrir : la communication et l'événementiel.

Une fois mon diplôme en poche en 2018, **LEGRAND** m'a proposé un nouveau challenge : prendre en charge la communication et basculer leur filiale Afrique de l'Est (Nairobi, Kenya) dans l'ère digitale. Mon rôle consiste, d'une part, à mettre en place le plan de communication annuel par différentes actions, en lien avec nos partenaires locaux : élaboration et suivi de campagnes, création de supports print et digitaux, organisation d'événements, création du site internet et des pages sur les réseaux sociaux, campagnes d'e-mailing etc. et, d'autre part, l'amélioration des performances de l'équipe par le déploiement d'outils digitaux en interne.

De retour en France en 2020, je reprends un Master International à l'Insee en alternance au service Marketing digital de **MICHELIN** à Clermont- Ferrand. En 2022, je suis embauchée au poste de Responsable développement de comptes.

Quelles évolutions sont à prévoir dans ton métier ?

Le digital, offre une perspective d'évolution rapide et positive à la communication. L'intérêt vient du fait que l'on peut tester une offre rapidement, en mesurer concrètement les résultats et ajuster le message si besoin. Cette instantanéité est exceptionnelle. Elle assure des possibilités infinies aux communicants qui doivent adapter leurs KPI à leurs secteurs.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon dynamisme, ma jeunesse (j'ai 22 ans) et mon appétence pour le digital et la création. Mon goût pour le risque et le challenge !

Et pendant ton temps libre ?

J'ai découvert le Kickboxing (boxe pieds-poings) en Afrique et suis devenue fan 😊

Ton ambition ?

Maintenir le cap sur l'international pour découvrir d'autres cultures et me lancer de nouveaux défis, professionnels et personnels.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne pas hésiter à se tourner vers l'inconnu. Une démarche qui peut parfois faire peur, mais qui, à mon sens, est très formatrice.



Daniel FERNANDEZ

Director International Business Developer
CAP VERT ÉNERGIE

IFAG Montluçon - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

Nous sommes revenus en France en 2009. **Sunpower**, fabricant américain de panneaux photovoltaïques me confie le poste de Regional Sales Manager (Sud de la Loire). Au départ, nous étions 2 salariés en France et 12 quand je suis parti 3 ans plus tard, peu de temps après le rachat de l'entreprise par Total.

Je fais une courte halte en tant que Country Manager en France pour un fabricant taiwanais de panneaux solaires, Winaico et suis aujourd'hui International Business Developer chez **Cap Vert Energie**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Arnaud FIMAT

Recrutement des volontaires, insertion et relations entreprises, partenariats

EPIDE - Etablissement pour l'insertion dans l'emploi

IFAG Paris - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

« Dans la vie, il y a deux catégories d'individus : ceux qui regardent le monde tel qu'il est et se demandent pourquoi ; ceux qui imaginent le monde tel qu'il pourrait être et se disent pourquoi pas. »
G.B. Shaw

L'expérience chez **Manutan** (de mai 2006 à fin 2011) où, entre autres, je faisais partie de l'équipe en charge du Développement Durable m'a véritablement donné des ailes.

L'organisation de RTT solidaires où nous avons emmené, plusieurs fois, des collaborateurs de tous horizons hiérarchiques au sein d'associations luttant contre la précarité m'a permis de vivre des moments d'une telle richesse partagée... que **ÇA ME REGARDE** est née tout naturellement, très simplement.

La rencontre aussi avec Ségolène (ex-Directrice Communication chez Manutan) a aussi été clé ! Nous sommes ensemble cogérants de notre coopérative.

En 2023, je rejoins **l'EPIDE** un acteur reconnu dans le domaine de l'insertion sociale et professionnelle des jeunes en difficulté, de 17 à 25 ans,

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Naturellement le projet immobilier Manutan (6 ans et 85 M€) a changé ma vie et ma personnalité. De par son ambition humaine, son envergure (j'ai eu l'impression d'être en manque de compétence 4 jours sur 5), de par l'engagement « passion » et l'endurance qu'il m'a demandée... cela a certainement accéléré une sorte de maturité, de sagesse !

La tendance à venir dans ton métier ?

Positionner **ÇA ME REGARDE** comme acteur majeur dans le conseil et l'accompagnement des entreprises dans le développement de leur engagement sociétal. Créer une notion « d'entreprise impliquée », engagée largement au-delà de sa vocation économique.

Si tu changeais de métier ?

Non, je viens de le faire, merci !

Et pendant ton temps libre ?

Le sport bien sûr avec cette passion pour le squash et naturellement, en position 1, la famille, son équilibre... bref essayer de bien faire les choses !

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à rendre le véhicule de fonction, le salaire qui me permettait de vivre aisément et le confort quotidien pour quelque chose de plus grand, altruiste, risqué et solidaire !
- Je suis assez « fier » de l'harmonie de ma petite famille (ma Princesse et Choupinou) mais *chuuuut...* ça sera notre secret !



Aurore FIMAT (Née GONARD)

Responsable de secteur – Chapter fabrique
INSTITUT NATIONAL AUDIOVISUEL (INA)

IFAG Paris - Promotion 2008

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

Après plus d'1 an chez **Nestlé**, mon dernier client a été l'entreprise **Ina** (Institut National de l'Audiovisuel). Au bout de 2 ans, ma mission chez eux a débouché sur un recrutement en interne, en tant que Chef de projets. Je suis restée à ce poste 10 ans en pilotant une vingtaine de projets transversaux numériques. À partir de 2022, je deviens Responsable de secteur - Chapter Fabrique d'une équipe de 30 chefs de projet et scrum master

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Le Management de la gestion de projets, sur d'autres domaines : stratégie d'entreprise, RH, etc.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis Vice-Présidente de BPW France (www.bpw.fr), fédération de BPW International, ONG présente dans 90 pays, avec 30 000 membres. Son objet est la promotion de l'égalité professionnelle hommes / femmes. Nous effectuons du lobbying

Tes plus belles réussites

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

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

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



Marc-Antoine FRALO

Courtier en Assurances PATRIM ONE ASSURANCES

IFAG Paris - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Romain GALON

Directeur régional des ventes MAÎTRE COQ

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 rejoints la **Société Père Dodu du Groupe Doux** comme chef de secteur sur la région de Saintes - Bordeaux.

Durant 3 ans, j'ai appris la vente terrain et su mettre en avant ma capacité à réfléchir, à monter des stratégies marketing. Aussi en février 2009, le département développement des ventes me propose un poste de Category Manager pour développer les ventes de **4 enseignes** sur le marché de la volaille et sur le marché traiteur. Je poursuis l'aventure 2 ans et rejoins **Wenceslas Chancerelle Connetable** de 2011 à 2016 où je deviens Responsable comptes Clé MDD.

En février 2016, **Maître Coq** me propose de devenir Responsable régional des ventes GMS pour l'Ouest de la France

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Marie GARD (Née RUELLE)

Responsable Domaine Exploitation Commerciale 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 GMS 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, référencement d'innovations. En 2019, je suis promue Responsable Comptes Clé GMS MN National.

Deux ans plus tard, fin 2021, je décide de rejoindre **SYSTEME U** où je pilote, avec une équipe de 44 collaborateurs, la mise en œuvre de la stratégie et de la politique commerciale

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.



Guillaume GAUME

Directeur Service Clients
JOHNSON CONTROLS HITACHI AIR
CONDITIONING EUROPE

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

Aussi lorsqu'en 2000 **HITACHI** me propose le poste de Responsable régional des ventes de la région Nord Ouest, avec 44 départements à gérer comprenant un réseau de distributeurs mono-marque, j'accepte. Rapidement, je prends en charge la totalité du réseau en France avec 1 personne. Mon périmètre de directeur du réseau National s'élargit au développement des accords nationaux grands comptes. En 2006, on me nomme directeur du développement commercial France avec une équipe de 5 personnes et en 2017 Directeur du service Clients.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Tes plus belles réussites

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



Thomas GIROUD

Responsable développement commercial
SIGVARIS GROUP France

IFAG Lyon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai fait ma Licence pro à l'institut Distech (où je suis sorti Major de promo) en alternance en tant qu'assistant chef de rayon chez **GÉANT CASINO**. L'IFAG m'a ensuite permis d'acquérir une expérience en grande distribution mais côté fournisseur. En effet, j'ai vendu la marque de champagne **MARTEL & DE CAZANOVE** en GMS durant 2 ans.

Une fois mon diplôme en poche, **LABEYRIE** me propose la responsabilité d'un secteur où je gère en direct 5 Merchandisers. J'y reste 5 ans et démissionne pour rejoindre **LIDL** au poste de Responsable de secteur. Mon rôle consistait à vérifier si le concept Lidl est bien appliqué dans les 7 magasins de mon périmètre (Départements 01 et 38). Ainsi, je tourne dans chaque magasin, qui comprend entre 15 et 25 collaborateurs, (110 à 130 personnes en tout dont 7 directeurs de magasins et 15 adjoints) pour valider leur bon fonctionnement opérationnel.

En 2021, je change de secteur en vendant les produits d'hygiène et propreté de **PURODOR-MORASAM**. Un an plus tard, je saisis l'opportunité de devenir Directeur du développement commercial de **SIGVARIS GROUP France**, fabricant d'équipements médicaux.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Les enseignes de distribution font évoluer leur concept en permanence. Aussi un manager dans ce secteur requiert trois qualités essentielles : énergie, agilité et ouverture d'esprit. Phénomène qui explique, sans doute, le rajeunissement du management dans la grande distribution et chez Lidl en particulier avec une moyenne d'âge à 30/35 ans.

Ce que la vie t'a appris ?

Que l'on n'a rien sans travail et qu'il faut savoir commencer par le bas. La persévérance et la détermination finissent toujours par payer. Une personne qui se donne les moyens de réussir s'en sortira toujours. Je pense qu'il y a une justice professionnelle.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon énergie et mon envie de relever des défis dans une entreprise qui veut aller vite et qui se donne les moyens de ses ambitions. Ma polyvalence et mon adaptabilité acquises lors de mon cursus scolaire - en DUT et à l'IFAG - mais aussi tout au long de mon parcours.

Et pendant ton temps libre ?

Je travaille beaucoup et consacre mon temps libre à ma famille, mes amis et la lecture de magazines éco (Challenges, Management...)

Ton ambition ?

Développer un leadership basé sur l'empathie et le dialogue.

Ta philosophie de vie ?

Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin



Rémi GOZARD

Account Manager GREENLY – CERTIFIED B CORP

IFAG Montluçon - Promotion 2014

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai toujours été passionné de communication et de digital. Dès l'IFAG, j'étais un fan de Twitter* et des réseaux sociaux. J'ai commencé humblement par un stage de fin d'études dans la communication à la **SOCIÉTÉ GÉNÉRALE** puis je suis parti 1 an en Australie où j'ai été Chargé de projet en communication dans une société de crowdfunding. De retour en France, je suis devenu conseiller de vente dans le luxe en rejoignant **BURBERRY**. Deux ans plus tard, **LOUIS VUITTON** m'a débauché pour rejoindre ses rangs où je travaille à la maison mère, au magasin des Champs-Élysées. Je travaille dans l'équipe Guest Relations, c'est une équipe qui s'occupe de la gestion de nos rendez-vous et des salons privés. Puis, cette dernière année, j'ai eu la chance d'effectuer une mission au siège, au Digital EMEA, en tant que E-merchandising Assistant. En 2021, j'ai rejoint une nouvelle équipe : La Conciergerie Digitale pour apprendre le nouveau métier de Digital Private Customer Relationship.

Puis, j'ai souhaité changer d'univers et m'orienter vers une entreprise qui s'engage pour la planète. En 2022, je rejoins **GREENLY** en tant qu'Account Manager. Nous proposons des solutions aux entreprises pour mesurer leur bilan carbone.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La conciergerie digitale permet d'établir une relation ultra-personnalisée avec les VIC (Very Important Customer) qui consomment le plus sur Internet. Elle représente l'avenir du retail.

Ce que la vie t'a appris ?

Je n'ai pas la prétention à mon âge de dire ce que la vie m'a appris mais je retiens que la bienveillance est essentielle au travail comme dans la vie. J'ai adoré mon expérience au Bangladesh en tant que LV for UNICEF reporter. J'y ai rencontré les Rohingyas, une minorité musulmane réfugiée au Bangladesh. Le but était de leur donner de la visibilité et communiquer sur ce qu'il se passe sur place pour eux. C'était très fort.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai créé **CHÈRE TERRE**, une marque de vêtements éthiques. Les vêtements sont unisexes, en coton 100% Bio, et fabriqués en France. De plus, nous plantons 1 arbre pour chaque t-shirt vendu. L'aventure a duré 2 ans.

En 2022, je créé **VROMTON** un kit pour fabriquer un fromage végétal gourmand.

Ta philosophie de vie ?

« Respecte ta mère ! » (La Terre)
Il s'agit d'un slogan d'un des t-shirts de ma marque de vêtements Chère Terre

Tes liens utiles

<https://don.unicef.fr/>

<https://Chereterre.fr>

* Article [La Montagne \(2013\) consacré à Rémi sur Twitter](#)



Thierry GROS

Responsable de l'animation de réseau
POUR UN SOURIRE D'ENFANT (PSE)

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

Créer une entreprise dans le social.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Thomas GUERIN

Global Account Manager MICHELIN

IFAG Montluçon - Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3ème année à l'IFAG j'ai intégré le **GROUPE MICHELIN** comme **attaché commercial**. J'évolue très vite vers un poste de **responsable commercial** sur Nantes puis Chambéry.

Après 6 années sur le terrain, je rejoins un projet innovant autour de la consommation en carburant des véhicules PL. Ce poste, plus orienté sur la gestion de projet et le véhicule connecté, me fera découvrir l'ingénierie véhicule et l'analyse de données. En 2011, je reviens au commerce et suis nommé **Responsable Formation et Méthode de la force de vente Europe**. Un poste très varié où je m'occupais des programmes de formation, des méthodes de vente, du besoin en staffing par pays, de la mise en œuvre du nouveau CRM.

De 2018 à 2021, je j'occupe le poste de **Responsable Grands Comptes au sein de l'entité Services et Solutions**, et gère un portefeuille d'une dizaine de transporteurs et loueurs internationaux. Ma mission consiste à développer et piloter les contrats de gestion externalisée, du poste pneumatique d'une durée de 3/5 ans. Parallèlement, je travaille au déploiement de nouvelles solutions digitales.

En 2022, je suis promu Global Account Manager.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le véhicule connecté, la gestion globale de flottes et les offres de solutions digitales associées sont en pleine croissance.

L'offre de solutions, propres et durables, liées à l'économie de fonctionnalité où l'on paie non plus pour un produit mais pour l'usage que l'on en fait.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans conteste, le déploiement du CRM Salesforce auprès de la force de vente en Europe. Un très gros chantier au niveau IT mais aussi au niveau humain en termes de digitalisation et de responsabilisation. Cela a été, pour moi, un vrai apprentissage sur ce qu'est la gestion du changement dans un environnement multiculturel.

Si tu changeais de métier ?

L'entrepreneuriat m'a toujours attiré. Je m'investirais dans une activité liée aux énergies renouvelables, pour joindre l'utile à l'agréable.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et mes amis ! Côté sport je pratique le trail et le VTT dans les volcans d'Auvergne, et le golf quand mon agenda le permet !

Tes plus belles réussites ?

Après 15 ans chez Michelin, ma plus belle réussite est dans la reconnaissance des personnes avec qui je travaille.

Le fait d'avoir pu évoluer et m'épanouir dans différents postes est en soi une réussite pour moi, et comme on dit, les plus belles performances sont celles qui durent !



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 intrapreneur et salarié, on évolue avec un spectre d'action très large.

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

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

C'est ici que nous intervenons.

Et pendant ton temps libre ?

Je ne m'arrête jamais, je vis à cent à l'heure et j'adore ça ! Sinon, je pratique la boxe anglaise depuis mon arrivée à Londres et je suis fan de sports mécaniques.

Tes plus belles réussites

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



Yannick INO

Directeur de projet ASYS GROUPE (Dév.de logiciels RH)

IFAG Lyon - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

En M2, j'ai choisi de rejoindre **SORHEA** sur une mission de marketing stratégique internationale. Le projet était passionnant et j'avais besoin de voir comment se passait la vie de l'entreprise à une échelle réduite. Mon diplôme en poche, j'ai décidé de lancer **AMALTHEC**, une société de location de tablettes tactiles en BtoB. Faute de financements, j'ai dû arrêter l'activité. Début 2014, j'ai intégré **TEREVA** à un poste de chef de produit. Un métier à la croisée des chemins du commerce, du marketing, des achats et de la logistique.

J'ai ensuite rejoint **CEGID GROUP**, un éditeur d'ERP, pour être Program Manager, en charge de la déclinaison du plan marketing par le montage de campagnes auprès des canaux de ventes

direct, indirect et international. Depuis 2017, je pilote les projets du Groupe liés au marché Retail. En 2019, je rejoins **BK SYSTEMES**, une société spécialisée dans la digitalisation des entrepôts. En 2021, je rejoins **ASYS GROUP** en tant que Directeur de projet.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le Cloud s'impose sur tous types de process digitaux. La compréhension et l'exploitation de la Big Data également...vaste chantier. Aussi, l'explosion démographique de l'Afrique va sans doute chambouler nos méthodologies de travail.

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Aurélien JAULHAC

Responsable Grands Comptes LE GROUPE LA POSTE

IFAG Montluçon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je suis entrée à l'IFAG pour compléter mon BTS communication des entreprises. Cela m'a permis d'occuper les fonctions de chargée de recrutement à l'**IFAG Montluçon** de juin 2004 à fin 2007. Puis, je rejoins mon conjoint sur Limoges début 2009 et suis embauchée à la **Chambre Régionale de commerce du Limousin** comme chargée de relations entreprises détachée à l'IAE de Limoges. Au bout d'un moment, ne voyant pas de carrière stable et stimulante en perspective, j'ai eu envie d'aller vers le privé pour mettre en œuvre mon sens du résultat et du service client.

Aussi fin 2010, lorsque **Manpower** me propose de devenir consultante recrutement CDD/CDI, je saisis l'opportunité sans hésiter. En effet, depuis la loi de cohésion sociale dite loi Borloo (2005), le groupe d'Intérim axe une partie de son développement sur cette prestation de recrutement.

En 2015, je rejoins **Le Groupe La Poste** pour développer les solutions documentaires. Au bout d'1,5 an, j'évolue au poste Responsable Clients Grands Comptes que j'occupe aujourd'hui.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésiter mon entrée chez Manpower. En effet, le niveau des attendus et l'exigence commerciale sont élevés. Lorsque je suis arrivée, on m'a demandé de doubler le chiffre d'affaires !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le recrutement se déroulera de plus en plus via le net. Par ailleurs, les clients ont des attendus importants sur le savoir-être des jeunes candidats aujourd'hui volatiles et peu mobiles ! Enfin stratégiquement, la concurrence est rude, les outils d'évaluation deviennent plus pointus, les mises en situation (assessment) plus fréquentes. Les groupes d'Intérim s'orientent vers le recrutement CDI/CDD. Manpower en fait un axe stratégique.

Si tu changeais de métier ?

Probablement l'aventure de la création ou de la reprise d'entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

En ce moment, je rénove une maison récemment achetée. Un sacré hobby !

Tes plus belles réussites

- Les premiers mois chez Manpower. J'ai remporté un challenge recrutement où l'on nous demandait de dépasser nos objectifs de 30%. J'ai réalisé 171% de mon objectif.

A l'IFAG en 2007, nous avons approché Max Havelaar pour mettre en place une opération de café équitable à Montluçon. A l'époque, cette action régionale a permis de signer un accord National.



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 propositions 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.



Yann LABARTHE

Head of Sales MOTUL

IFAG Toulouse - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après 1 année spéciale en DUT Tech de co, j'intègre l'IFAG Toulouse, une école connue par mon frère (également IFAGuien)! Durant cette scolarité, j'effectue un stage de 6 mois chez **NESTLE** qui me permet d'être rapidement embauché comme chef de secteur « Utilisateurs » (clients grossistes, distributeurs, cuisiniers...) chez **DANONE**. Par la suite, j'évolue comme Responsable commercial « Distributeurs » et, à ce titre, coache de manière transversale une vingtaine d'interlocuteurs commerciaux.

En 2006, **PIRELLI MOTO FRANCE** me propose d'être chef de vente Régional Sud-Ouest puis, un peu plus tard, Grand Sud (SO et SE). A l'époque, mes interlocuteurs sont des VRP Multicartes. En 2010, je passe Responsable Grands comptes en charge des réseaux moto (Dafy Moto, Cardy, Maxxess...) qui représentaient en 2013, 61% du CA des clients chainés de Pirelli Moto contre 39% pour les concessionnaires. Mon rôle consiste à négocier les contrats nationaux, le référencement, les promotions et tous les nouveaux services logistiques, financiers.

En 2015, je suis nommé responsable de la zone Africa-Méditerranée que j'ai pilotée du Maroc.

Au bout de 8 mois je reviens en France et suis nommé Directeur de **PIRELLI MOTO France** en mai 2019.

Après 16 ans chez Pirelli, je rejoins **MOTUL** au poste Head of Sales.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Depuis 8 ans, j'ai vu se succéder 4 patrons, souvent très différents les uns des autres. Une expérience riche qui m'a appris à m'adapter.

Les tendances à venir dans ton métier ?

- Les rapprochements entre fournisseurs et distributeurs se multiplieront.
- Nous tendons à calquer le modèle de la grande distribution (Vente/organisation).
- Enfin, la capacité d'un fournisseur à accompagner ses clients à 360° (logistique, finance, marketing...) devient un argument prépondérant.

Si tu changeais de métier ?

Je pourrais monter ma société d'artisan dans un corps de métier du bâtiment.

Et pendant ton temps libre ?

Je retape ma maison ainsi que des motos et je m'occupe de mon enfant.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à développer des partenariats pérennes avec des réseaux (Cardy, Dafy Moto...) Cela a permis de maintenir nos positions dans un marché en récession.
- Rappelons également le contexte spécifique de Pirelli moto en France : au début des années 2000, cette marque mondialement connue dans le 2-roues était représentée par un importateur puis un distributeur. Pirelli n'a acquis une autonomie juridique et fiscale, en France, qu'en 2013.



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 3^e 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, **Adviz**. 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



Philippe LAVANTES

Responsable zone Export RIANS

IFAG Montluçon - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dans le cadre de ma 3e année à l'IFAG Montluçon, j'ai été embauché en 2001 par les Laiteries H. Triballat en tant qu'attaché d'études merchandising.

1 an plus tard, j'intègre la force de vente en tant qu'attaché commercial sur la région parisienne (2 ans).

En 2004, je retrouve ma région natale, l'Auvergne, et évolue comme Chef de secteur sur une zone stratégique, celle du siège social. Mes missions s'élargissent puisque je prends en charge les centrales d'achats régionales et la formation des nouveaux entrants.

En 2010, fort de ces 7 années d'expérience « terrain », j'ai saisi l'opportunité d'évoluer pour intégrer le service Export en tant que Responsable de zone (Scandinavie, Bassin Méditerranéen & AMO).

Mes missions aujourd'hui sont de développer ma zone en élaborant des stratégies commerciales client via différents réseaux :

- En direct avec la distribution
- via des importateurs, grossistes ou agents.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

À date, ce serait sans aucun doute mon expérience « terrain » en GMS.

C'est l'école de vente la plus formatrice, elle permet de développer des compétences qui sont essentielles pour évoluer par la suite (organisation, ténacité, adaptabilité, techniques de ventes...)

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

Venant juste de changer de fonction, je vais me consacrer dans un premier temps à développer ma zone, acquérir de l'expérience pour devenir un pilier de l'équipe Export.

Ensuite Responsable Export ou Directeur Général d'une filière Internationale sont des fonctions qui m'intéressent fortement.

Si tu changeais de métier ?

C'est déjà fait !!!

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la moto en balade et du ski tous les ans depuis l'âge de 7 ans.

Tes plus belles réussites

- Être parvenu à évoluer dans une structure où les places sont limitées.
- Mon adaptation dans un tout nouveau métier que j'ai découvert de A à Z.
- Et enfin, ma plus grande fierté serait de performer à ce poste en espérant que cela puisse aider mes anciens camarades.



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 nationale (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 !



Jérémy LE YANNOU

Sales Team Lead
DILITRUST (Logiciels)

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon Bachelor en Hôtellerie m'a permis de travailler dans de nombreux services d'hôtels dans 8 pays différents situés sur 3 continents du globe, notamment au sein du **GRUPE STARWOOD**.

Mon intégration à l'IFAG Paris m'a permis de décrocher une alternance en tant que Chargé de Projet chez **ENTREPRENDRE POUR APPRENDRE IDF** qui m'a embauché dès ma sortie de l'IFAG au poste de Coordinateur Départemental. J'ai ainsi accompagné plus d'une centaine de projets de créations d'entreprises avec des jeunes de 15 à 25 ans.

Aujourd'hui je travaille pour un incubateur privé, **REDSTART**, en tant que Consultant / Start Up Developer. Nous accompagnons opérationnellement des Startups plutôt « early stage » en nous associant à elles. Mon rôle dans notre équipe est d'identifier des projets prometteurs, des profils entrepreneurs, afin de les intégrer à notre écosystème soit en leur proposant du financement et un accompagnement, soit des projets clés en main. Nous pouvons aussi leur proposer des rôles d'expertise au sein de

En février 2020, je rejoins **MATCHA** une start up dans la Wine Tech pour prendre en charge la direction des ventes. Je reste 1 an et rejoins **DILITRUST** en tant que Sales Team Lead, le champion européen qui accompagne les juristes d'entreprise dans leur transformation digitale.

Ce que la vie t'a appris ?

L'entrepreneuriat ne se limite pas à la création d'entreprise. C'est un véritable état d'esprit, une mentalité, dont les contours sont difficiles à définir mais que l'on ressent au contact des porteurs de projets. Être entreprenant se caractérise au quotidien par de la curiosité, de l'ouverture d'esprit, un sens critique, et de la débrouillardise, avec une volonté constante d'atteinte d'un objectif préalablement défini.

Et pendant ton temps libre ?

Chef d'Intervention à la Croix-Rouge Française de Paris 12^e depuis 7 ans, je prends plaisir à me changer les idées en prenant des gardes pour la Brigade des Sapeurs-Pompiers de Paris.

Je suis également Président d'IFAG Alumni depuis plusieurs années.

Ton ambition

Pouvoir transmettre au quotidien ce que j'ai pu apprendre. Quand c'est fait avec une vraie générosité, sans attendre quoique ce soit alors, le retour est déçu 😊

C'est ce que j'aime dans mon engagement à la Croix-Rouge

Ta philosophie de vie

Continuer d'apprendre tous les jours, garder une posture d'ouverture et d'éveil.



Laurent LECOUTURIER

Directeur des ventes directes et indirectes
LEASEPLAN France (Gestion de flottes)

IFAG Paris - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

Ma conviction est que les loueurs longue durée devront proposer de plus en plus de solutions de mobilité (transport multimodal, logistique de déplacement, agence de voyage) sans perdre de vue les fondamentaux de son business model. La tendance reste à la concentration de grands acteurs internationaux de plus de 100 000 véhicules.

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



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.



Marc LIGNIER

Directeur commercial Grands comptes WHIRLPOOL (Fab. Electroménager)

IFAG Lyon - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

En 2016, je rejoins **WHIRLPOOL** et suis aujourd'hui Directeur Commercial Grands comptes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le dépôt de bilan de Moulinex dans les années 2000. Neuf mois après le mariage Group Brandt/Moulinex dépose le bilan : Brandt sera repris par le groupe Elco et Moulinex par le groupe SEB. En attendant cette reprise, il fallait faire vivre l'entreprise, projeter les équipes vers l'avenir, leur donner du sens alors que la période était floue !

Les tendances dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Bernard LOIRE

Chief Commercial Officer MASERATI (Automobile)

IFAG Lyon - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué toute ma carrière dans l'industrie automobile, démarrant chez **FORD FRANCE** (et y restant 11 ans) puis j'ai rejoint **FIAT**, en Italie, pendant 2 ans. Je rentre chez **NISSAN EUROPE** en 2002 où j'occupe le poste de Responsable commercial de 7 marchés européens avant de devenir en 2005, Directeur de la marque **NISSAN AU PORTUGAL**, puis Directeur du projet de réorganisation, « Shift Europe » et de sa mise en place dans 20 pays.

En 2008, on me propose la Direction Générale de **NISSAN ITALIE** et un an plus tard, je deviens Vice-Président Ventes de Nissan pour l'Europe. Ensuite, j'ai pris la fonction de Vice-Président **INFINITI** pour la région **EMEA** (Europe, Moyen-Orient et Afrique) de 2011 à 2013.

Après une nouvelle année en Italie, je deviens en 2014, Directeur Général de **NISSAN WEST EUROPE** (France, Belgique, Pays-Bas et Luxembourg). Avec une équipe d'environ 200 collaborateurs au siège de Voisins-le-Bretonneux, j'ai rempli 3 missions prioritaires : accroître la profitabilité, offrir une expérience client unique et développer l'image de la marque.

En Juin 2018, l'alliance Renault Nissan Mitsubishi me propose de diriger **MITSUBISHI MOTORS EUROPE**, en tant que Président et CEO basé aux Pays-Bas. En février 2020, je rejoins **MASERATI** en Italie au poste de Directeur commercial Monde.

Les tendances à venir dans ton secteur ?

L'aspect industriel restera toujours à savoir développer et construire des véhicules. Mais la valeur ajoutée proviendra des services proposés comme l'assurance, le financement, la connectivité, ainsi que de la mobilité. L'autre fait marquant est l'électrification des véhicules.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon leadership basé sur la confiance dans les équipes. Pouvoir à la fois donner une direction claire et laisser place à l'autonomie et aux initiatives dans l'exécution est un bel équilibre à atteindre.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille, un peu de sport –tennis/ ski, de la culture-cinéma, expos et... beaucoup de musique, rock, électro, jazz.

Ce que la vie t'a appris ?

1. La diversité culturelle des collaborateurs d'une entreprise représente une richesse incomparable.
2. Les nouvelles technologies impliquent une vitesse d'exécution supérieure.
3. La dimension environnementale est essentielle dans tous les secteurs d'activité.

Ton ambition ?

Apprendre, innover et faire partager



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 !



David MERCIER

Responsable développement commercial VELOGIK

IFAG Montluçon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

J'ai un parcours académique orienté commerce, management. Bac ES, BTS Action Commerciale et diplômé de l'IFAG en 2008. Côté professionnel, j'ai commencé par une expérience marketing en agroalimentaire au sein de **COCA-COLA ENTREPRISES**. À la suite de celle-ci, je suis parti à l'aventure en Australie pour vivre une incroyable expérience pendant 1 an avec Amélie, ifaguienne et qui deviendra ma femme ! Dès mon retour, j'ai intégré le groupe **LEROY MERLIN** en tant que responsable de business unit dans un magasin. L'IFAG a suscité l'envie d'entreprendre... 10 ans plus tard, je décide de me lancer en créant un concept disruptif et innovant répondant à des besoins simples : comment faire du sport et se déplacer à vélo dans un quotidien d'actifs ? Cela se concrétise par l'ouverture de la 1^{ère} **CONCIERGERIE SPORTIVE DEHORS®** en mars 2019.

Un lieu unique proposant des vestiaires (douches-casiers), coaching outdoor, parking vélo, atelier de réparation vélo avec un coffee shop. Le covid aura eu raison de notre offre et nous déposons le bilan en 2022.

En juin 2022, je rejoins **VELOGIK**, Réseau professionnel de la maintenance vélo en France, Vélogik garantit la fiabilité et la sécurité des flottes de vélo depuis 2008. Je suis responsable du développement commercial et de l'animation réseau au niveau national/

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Avec dehors® et mon associé Loan Giroudon, nous avons créé un nouveau secteur ; celui du Sport & Mobility Hospitality pour faciliter l'activité physique et les déplacements à vélo au quotidien. De belles perspectives de croissance sont à prévoir sur l'activité « conciergerie sportive ».

Ce que la vie t'a appris ?

La chance n'existe pas elle se provoque. Toujours persévérer, croire en soi, apprendre à écouter et faire confiance. Comme dans un sport d'endurance, la vie est pleine de rebondissements, avec des succès, des échecs, des remises en question.

Et pendant ton temps libre ?

Profiter pleinement de ma famille, de mes 2 enfants et de mes amis. Découvrir des cultures, des pays... avec un peu de sport quand même (Run/Trail. Vélo)

Ta philosophie de vie ?

Pas d'inquiétudes, il y a toujours une solution.

Être positif est essentiel dans mon quotidien. Les activités physiques m'aident beaucoup pour cela. Mon ambition : développer un mode de vie sportif et responsable.

Liens utiles

[velogik](https://www.velogik.com)



Franck NADAL

Export Director BISCUITERIE MÈRE POULARD

IFAG Toulouse - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma 3^e année à l'IFAG, j'intègre la **Biscuiterie Nantaise** (BN). L'entreprise, appartenait à l'époque à General Mills. En 1992, PepsiCo acquiert BN puis revend la partie sucrée à l'anglais **United Biscuits**, en 1998, 2^{ème} biscuitier européen et 3^{ème} mondial avec des marques comme BN, Delacre, Carr's, McVitie's, Go-Ahead, Verkade, Sultana & Jacob's.

De chef de secteur grand SO pour BN pendant 3 ans, je deviens assistant du développement rattaché au Directeur Export, en charge des Dom-Tom et de l'ouverture de nouveaux marchés (Afrique, Moyen-Orient, Maroc). Au bout de 3 ans, je suis nommé Responsable de zone internationale. Pendant 5 ans, avec mon équipe de 2 personnes, nous définissons la stratégie et commercialisons l'ensemble des marques du groupe dans les Dom-Tom mais aussi en Grèce, Israël, Suisse, Hongrie, Chypre.

En 2003, je poursuis cette mission avec un périmètre 4 fois plus important sur la région Asie-Pacifique (Japon, Corée du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande). Depuis 2008, je suis Regional General Manager North-America (USA & Canada) et Mexique (équipe de 6 personnes), responsable d'un quart du CA de UB International.

En 2014, le groupe Turc Yildiz Holding rachète United Biscuits. Je rejoins alors la biscuiterie **Pladis** appartenant à Yildiz où je reste 2 ans Regional General Manager North-America & Caribbean. En septembre 2017, la **Biscuiterie Mère Poulard** me propose la Direction export.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Indéniablement mon expérience terrain auprès de la grande distribution française en début de carrière a été une formidable école de la vie et de la vente. J'y ai acquis des fondamentaux et appris les techniques de questionnement, d'écoute dont je me sers toujours aujourd'hui !

La tendance à venir dans ton secteur/métier ?

Les anglais disent « Fish where the fish are ». Autrement dit, les marchés matures comme les USA ou l'Europe de l'Ouest arrivent à saturation et les sociétés internationales se développeront là où sont les consommateurs c'est-à-dire vers l'Est (Chine, Inde, Asie).

Et pendant ton temps libre ?

Le voyage fait partie de mon métier mais aussi de mes loisirs. Aussi, je pars le plus souvent possible, avec ma famille, pour découvrir de nouvelles contrées et suis fan du « Home exchange » !

Tes plus belles réussites

- D'avoir complètement et rapidement refondu notre système de distribution aux Etats-Unis lors de ma prise de fonction alors qu'il existait depuis des dizaines d'années.
- Nous avons conclu un accord avec un nouveau partenaire local et mis en place une organisation renouvelée qui a permis de prendre le contrôle. Depuis cette restructuration, le CA a augmenté de 60% !



David NICOLLEAU

Team Leader - Customer Success Manager INNOVORDER

IFAG Paris - Promotion 2017

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai fait un bac pro puis un BTS gestion de PME/PMI à Bordeaux mais je voulais rentrer dans le milieu de la restauration, une de mes passions. Je suis monté à Evry faire une Licence hotelière en apprentissage qui m'a offert ma 1^{ère} expérience en management chez **ELIOR**. A 19 ans, j'étais assistant Manager dans une grosse école à piloter une équipe de 8 personnes pour servir 1500 couverts/jour répartis sur 2 restaurants, 1 cafétéria. J'intègre ensuite l'IFAG Paris et poursuis chez ELIOR à Orly Sud où je reste 2 ans en tant qu'Assistant Responsable de Zone. J'apprends alors le management dans un contexte très syndiqué avec la gestion de 280 personnes, 9 restaurants et 2 salons VIP. Après l'IFAG, je suis nommé manager du Paul (18 personnes) à Roissy et manager de la salle du Restaurant de Guy Martin (chef étoilé) avec une équipe de 25 personnes.

Mais j'ai toujours voulu faire mes armes à l'étranger lorsqu'un ami me donne les coordonnées du DRH de **NEWREST**. Je lui envoie un email au culot. Une semaine plus tard, j'avais une réponse, un rdv puis, très rapidement, une embauche dans le cadre de leur Graduate Program ! En janvier 2019, je deviens Operation

Supervisor chez **NEWREST OMAN** en charge de l'ouverture de 21 Rigs (plateformes pétrolières). Je gérais l'approvisionnement, la relation client, la préparation du personnel, les plaintes, les contrats, les coûts et la rentabilité. Les conditions étaient rudes avec des températures élevées (40/50°), des sites éloignés de tout et un rythme soutenu d'une ouverture tous les 5 jours sans oublier le management de 210 collaborateurs (à 2 managers) pour livrer environ 115 000 repas/mois ! De retour en France un an plus tard, je rejoins **COME PARIS** en tant que Responsable des opérations. Trois ans plus tard, je deviens Team Leader chez **INNOVORDER** spécialiste de la digitalisation dans la restauration.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon ambition, mon envie d'apprendre et de me développer personnellement. En venant à Oman, je voulais améliorer mon anglais et me prouver que je suis capable d'être autonome, de me débrouiller dans un environnement extrême

Et pendant ton temps libre ?

La musique, le piano qui par manque de temps ne peuvent plus être pratiqués. Les voyages et découvertes culturelles. Les arts culinaires.

Ton ambition ?

Devenir General Manager et/ou entrepreneur

Ce que la vie t'a appris ?

Manager c'est se faire comprendre et surtout comprendre ses équipes. Malgré les différences culturelles et tous types de barrières, l'humilité, la remise en question, l'ouverture d'esprit sont des qualités à développer dans le management interculturel.

Sans oublier que sur des projets prenants, il faut apprendre à se gérer soi-même pour absorber la pression !



Jean-Patrice PASTUREL

Business Development Director ELEMENT MATERIALS TECHNOLOGY

IFAG Toulouse - Promotion 2011

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Une bonne partie de ma famille travaille dans l'aéronautique ce qui explique pour beaucoup mon appétence pour l'industrie en général et l'aéronautique en particulier. D'ailleurs, ma dernière année à l'IFAG, en 2010, s'est déroulée en alternance chez **TRESCAL**, une société de services en étalonnage d'appareils de mesure pour l'industrie. En 5 ans, j'ai pris en charge le service support grands comptes avec une équipe de 3 personnes.

En 2015, je rejoins **ELEMENT MATERIALS TECHNOLOGY** anciennement EXOVA, N°1 mondial des essais dans l'aéronautique. Nous apportons à nos clients (Airbus, Safran, Rolls Royce...) la certitude via nos essais sur leurs matériaux ou sur leurs pièces forgées, fondues ou imprimées.

Ma mission en tant que Business Development Director est de transformer les relations commerciales transactionnelles en relations stratégiques et pérennes. Pour cela, nous apportons de la connaissance à nos clients et pouvons aller jusqu'à investir à leur côté, dans notre cœur de métier : les essais.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Industriellement, et particulièrement dans le secteur aéronautique, nous allons connaître une augmentation considérable des commandes et une diminution des délais. Ce phénomène nous amène à créer des solutions d'essais intégrant des processus très structurés construits autour d'une organisation Lean de notre métier

Concernant l'évolution des matériaux, la tendance s'oriente vers la création d'alliages plus légers et plus résistants.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La visibilité sur nos marchés et des perspectives de croissance avec des partenaires historiques et de nouveaux acteurs.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est très important de savoir se remettre en question : un des ingrédients fondamentaux pour progresser humainement selon moi. J'ajouterais, l'esprit entrepreneurial.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis un homme d'équipe. J'aime mon foyer avec ma femme et mes 3 filles mais aussi faire du Trail et courir avec des amis 10/15 km.

Ton ambition ?

Continuer de grandir en conscience tant professionnellement que personnellement pour amener chacun à se responsabiliser et à se respecter.

Ta philosophie de vie ?

Mettre de l'engagement dans tout ce que l'on entreprend.



Samuel PERRIER

Directeur National des Ventes VITAKRAFT France (Nourriture animaux)

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

En 2002, je suis entré chez **VICO** comme compte-clé national pour gérer les clients Carrefour et Intermarché. En 2004, l'entreprise me confie la responsabilité des marques de distributeurs (2/3 du CA de Vico). Après un passage chez **INTERSNACK FRANCE**, je deviens en 2009 Directeur des centrales nationales – clients indépendants chez **WRIGLEY FRANCE (GROUPE MARS)**.

En 2012, je prends la direction commerciale des **BRIOCHES FONTENEAU** pendant 5 ans.

En 2017, j'intègre **STANLEY BLACK & DECKER** en tant que Directeur National des Ventes Grand Public avec une équipe de 32 personnes et une force de vente supplétive de 7 personnes.

En nov. 2018 je prends la Direction Nationale des ventes de **VITAKRAFT France SIMON LOUIS** (nourriture animaux compagnie).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Maxime POUPARD

Responsable Grands Comptes Bretagne -
Pays de la Loire
PHARMAFLIX (Agence média)

IFAG Rennes - Promotion 2009

Comment s'est déroulé ton parcours ?

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

A 28 ans, je voulais développer un projet de vie personnel hors de Paris. Une fois sur Nantes, j'ai activé mes réseaux et répondu à des annonces dont une pour le Groupe **HORTICASH**. J'y suis allé avec de la détermination, de l'assurance et de l'envie. J'ai été pris ! Responsable du site de Nantes comprenant 10 personnes. Rapidement, je rejoins **GALDERMA** (via **Direct Medica** l'expert de la relation client dans le domaine de la santé) en tant que responsable comptes clefs.

En 2018, je deviens Responsable grands comptes Pays de Loire de **URIAGE**. Trois ans plus tard, le laboratoire **ALLIANCE HEALTHCARE** France me propose de les

rejoindre. Je resterai un peu plus d'un an pour aller de l'autre côté de la barrière en devenant Responsable Grand comptes Pays de la Loire d'une agence de média spécialisée dans le conseil en Santé publique : **PHARMAFLIX**.

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites ?

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

Si tu changeais de métier ?

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



Romuald QUINT

Directeur de la monétisation FABSTER (Production vidéos monétisées)

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un BTS IT / option développeur, j'ai fait l'IFAG Paris en alternance chez **TF1** en tant que Traffic Manager. Pendant 3 ans, mon rôle consistait à intégrer des campagnes publicitaires dans les supports. À la sortie de l'école, **CONDENAST** (Vogue, GQ...) me propose d'être leur chef de projet publicitaire. Nous en étions au début du programmatique (l'automatisation des ventes de campagnes de pub). Un an plus tard, je rejoins **366** (une régie qui regroupe la publicité de toute la PQR) en tant que Programmatic Manager. J'ai créé une marketplace avec Google pour agréger aux enchères nos « inventaires » (l'audience des sites médias). Par la suite les fondateurs de 366 rachèteront **DIGITEKA**, alors que je les avais rejoint, il y a peu, pour être leur responsable programmatique. Pendant 3 ans, j'ai développé avec une équipe de 5 personnes, le programmatique et les opérations sur cette plateforme de syndication qui permet d'avoir environ 300M de streams/mois. Cette société de 30/40 personnes est une sorte de « youtube BtoB » qui se positionne en prestataire technologique intermédiaire entre les médias et les producteurs vidéo.

En 2019, la startup **PEPSIA**, 1^{er} fournisseur au monde de contenu vidéo monétisé me propose de rejoindre leur équipe de 18

personnes. Mon rôle de directeur de la monétisation consiste à créer un pôle visant à augmenter le CA via la publicité ou le Brand content.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Dans le digital, et encore plus dans la publicité digital (enjeu crucial pour les revenus des éditeurs), les entreprises devront se diversifier, faire plusieurs métiers à la fois de manière agile pour innover et faire face aux mastodontes que sont devenus les Gafa.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

La créativité, le dynamisme et l'indépendance. J'ajouterais que mon management n'est pas vertical ; il s'appuie sur la confiance, la proximité et la capacité de « gamifier » la vie au travail.

Ce que la vie t'a appris ?

Être entouré de personnes qui aiment ce qu'ils font, qui ont des convictions, de l'envie. Ne jamais se fâcher car le réseau se révèle être crucial dans l'employabilité de chacun.

Et pendant ton temps libre ?

Des projets digitaux personnels. J'aime également la politique et la finance et suis en train de m'engager sur une liste pour les prochaines élections municipales à Paris.

Ton ambition ?

Créer, développer de nouveaux projets pour trouver une vision, un chemin qui, pour moi, évolue sans cesse.

Ta philosophie de vie ?

« Tout le monde pense à changer le monde mais personne ne pense à changer soi-même »

(Léon Tolstoï)



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.



Jérôme RAJON

Dénicheur de vin - Oenotourisme VIE D'OC

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai eu la chance de faire ma 3^e année IFAG en même temps que mon service militaire, au sein de la **Direction du Commissariat de l'Air** à Aix-les-Milles. Par la suite **Merial** (branche vaccins animaux d'Aventis) me propose un poste d'assistant contrôleur de gestion R&D, en intérim. Cette mission m'a fait connaître dans le secteur pharma lyonnais et j'ai pu ainsi intégrer **Sanofi Pasteur** où je suis resté 2 ans. Trésorerie, gestion de devises au début pour enchaîner par du contrôle de gestion industriel puis du contrôle de gestion de filiales internationales.

L'envie de développer mes connaissances en RH m'amène à faire un DESS RH en formation continue durant lequel j'effectue une mission chez **Axilog** (logiciels pour professionnels de santé). Formation qui me permet d'accéder en 2004 au poste de chargé de missions RH au **Centre Pompidou**. J'occupe cette fonction sur Paris près de 4 ans puis fin 2007 je rejoins mon épouse et ma fille, alors âgée de 2 ans, sur Montpellier en tant que Responsable du contrôle de gestion, des achats et du contrôle interne de la **Mutualité Française de l'Hérault**, qui compte 500 salariés et 35 établissements et services.

En 2020, je prends un virage et fait différents jobs dans le vin jusqu'à me mettre à mon compte.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La « priorisation des projets R&D » chez Sanofi Pasteur. Une forte responsabilité, en liaison avec les chefs de production, les chercheurs, le marketing et pour finir une présentation au Codir... en anglais. J'ai alors beaucoup appris et dû franchir des paliers à la vitesse grand V.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le monde mutualiste connaît une mutation et une concentration importante qui ira en augmentant. Les secteurs de la Santé (sanitaire, médico-social, social...) représentent des opportunités de jobs pour les jeunes diplômés car les besoins sont énormes.

Si tu changeais de métier ?

C'est déjà fait puisque je suis passé de l'assurance à un métier lié à ma passion : le vin.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille pour laquelle je suis venu m'installer dans le sud. De la course à pied. Des visites de domaines viticoles. Enfin nous sommes une dizaine d'anciens de ma promo à nous retrouver chaque année pour un WE, avec conjoints et enfants, où l'on se retrouve à près de 40 !

Tes plus belles réussites

- Le fait d'avoir orienté ma carrière vers des postes décloisonnés. Les périmètres d'intervention sont moins « macros » qu'à l'international par exemple, mais c'est plus varié et concret.
- Avoir changé de métier et m'être orienté dans une activité autour de ma passion



Nathalie RIBIER

Agent immobilier ORPI - CABINET SAVANNE

IFAG Montluçon - Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à ton poste ?

Une fois mon BTS agroalimentaire en poche, j'ai voulu poursuivre pour avoir un niveau d'études Bac+5. Des amis m'ont parlé de l'IFAG à Montluçon où j'ai passé le concours d'entrée avec succès. Le stage de fin d'études, m'a permis de commencer à travailler à des postes plutôt administratifs. Tout d'abord, 5 mois au **Crédit Agricole Centre Loire** puis 3/4 mois à la **Chambre d'agriculture de Clermont**. J'enchaîne en 2005 comme Assistante de Direction chez **Pat a Pain** à Moulins puis Adjointe de Direction du nouveau magasin de Cosne sur Loire comprenant une équipe 8/10 personnes.

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

Fin 2008, j'ai voulu revenir à la vente et j'ai trouvé, par connaissance, un poste de négociatrice en immobilier au sein de l'agence immobilière **Orpi** de Malakoff. En 2014, j'intègre le **Cabinet Savanne**, situé à Vanves, en tant que conseillère en immobilier.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Je reprendrais la ferme de mes parents.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Arthur RIEUTORD

Conseiller proximité BNP PARIBAS

IFAG La Réunion - Promotion 2016

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai effectué pendant 3 ans une formation en imagerie médicale et radiothérapie mais il y a peu de postes à La Réunion. J'ai alors poursuivi le chemin des études en faisant un BTS NRC en alternance chez **HG MEDICAL**. Mon poste de commercial itinérant était très sympa car il s'agissait de vendre, aux parapharmacies, du matériel destiné à l'allaitement médical avec... démonstration à l'appui ! Lors de ma licence en Management des équipes commerciales, je travaille 1 an à **LA REUNION VILLE PROPRE** (filiale de Plastic-Omnium) où je suis en charge des appels d'offres et des dossiers techniques destinés aux professionnels. C'est à ce moment-là que j'intègre l'IFAG en alternance avec un poste de chargé de clientèle chez **REUNION DES TECHNIQUES AVANCEES (RTA)**, une société qui commercialise du matériel informatique.

En août 2016, je deviens Business Developer chez **DATA-PRISME**, une start-up qui a développé CHEETAH, une Plateforme de services qui unifie et sécurise toutes les données quel que soit leur format et lieu de stockage. Deux ans plus tard, je rejoins **Le CLUB**

EXPORT REUNION en tant que Chargé de mission Entreprises pour accompagner ces dernières dans le lancement de leurs projets export dans la zone OI.

En mars 2022, je rejoins la métropole et me fais embaucher par **BNP PARIBAS** comme conseiller clientèle.

La tendance à venir dans ton secteur ?

Dans la data, nous parlons beaucoup de Big Data qui consiste à agréger de gros volume de données provenant de sources diverses. Maintenant, il va falloir s'intéresser au Smart Data à savoir appliquer des traitements spécifiques aux données et à l'usage de l'Intelligence Artificielle dans les entreprises

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon passé dans le médical et mon expérience dans le numérique, couplés aux connaissances issues de l'IFAG, me permettent d'apporter une vision stratégique à mes clients.

Ce que la vie t'a appris ?

Je ne crois que ce que je vois ! Avoir une écoute active, tel un médecin de famille, m'a souvent permis de trouver des solutions et d'avancer dans mes projets.

Et pendant ton temps libre ?

Du Beachtennis et des sorties entre amis.

Ton ambition ?

J'aime bouger et voir les choses bouger autour de moi. C'est pourquoi faire du développement commercial me plait, j'ai l'impression d'être acteur de ma vie, de mon évolution professionnelle.

Ta philosophie de vie ?

- Un problème sans solution est un problème mal posé." (Albert Einstein)



Pascal RIPOLL

Manager BARCLAYS PATRIMOINE

IFAG Toulouse - Promotion 1987

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances sur ton marché ?

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

Si tu changeais de métier ?

Entreprendre toujours et encore !

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Benjamin ROBERT

Chargé du développement commercial
EXCÉDENT ELECTROMÉNAGER

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai réalisé ma dernière année IFAG au sein des **Fromageries occitanes** (Groupe 3A) sur un poste de trésorier. Afin de rédiger mon mémoire et trouver une problématique cohérente avec mon projet professionnel, j'ai dû m'intéresser aux différents postes du service Comptabilité / Contrôle de gestion dans lequel j'évoluais. J'ai alors découvert le poste de Crédit Manager.

Une opportunité en tant que Credit Manager s'est présentée chez **Chausson Matériaux** dès mon diplôme en poche. Ma mission consistait alors à m'assurer de la solvabilité financière de nos clients est à fixer des lignes d'encours (crédit) en accord avec les chefs d'agence. En Août 2011, je deviens responsable d'une agence de 15 salariés et de son résultat d'exploitation. Une première expérience de management de 3 ans très riche.

En 2014, je pars aux Antilles et deviens Directeur Adjoint d'un restaurant (**Bonito**) à Saint Barthélémy avec la supervision d'une équipe de 30 personnes et d'un CA de 4M€.

Je reviens dans la région toulousaine en 2018 et suis aujourd'hui en charge du développement commercial d'Excédent Electroménager.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle que je suis en train de vivre. Le milieu du bâtiment n'est peut-être pas très « sexy » au premier abord mais plein de très belles valeurs. C'est aussi un secteur d'activité très formateur. C'est une première expérience très réussie.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Evaluer le risque client dépend énormément du secteur d'activité sur lequel on évolue ainsi que des tendances du marché. Dans le milieu du bâtiment, nous traversons des années extrêmement difficiles, nous devons rester très vigilants. Les positions des assureurs crédit et de l'Etat rentrent également en compte dans ce métier. La tendance peut rapidement s'inverser.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime énormément voyager. J'espère pouvoir découvrir encore de très nombreux pays.

Tes plus belles réussites

- Les très belles relations que j'entretiens avec mes proches.
- L'achat d'une maison avec ma petite amie rencontrée à l'IFAG !
- Et bien sûr, un projet professionnel qui se confirme à travers ces premières expériences.



Juliette ROBIN

Responsable MICE (Meetings, Incentives
Conferencing, Exhibitions)
BELEON GROUP

IFAG Lyon - Promotion 2004

Ambassadrice
Grèce

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai réalisé ma dernière année à l'IFAG dans le marketing à Londres en travaillant pour **FROST & SULLIVAN**. Puis j'ai été « Senior conference Producer » pour **MARCUS EVANS** pendant plus de deux ans à Prague, un des leaders sur le marché et très haut de gamme.

En Grèce, j'ai commencé en tant qu'extranet Executive pour **LASTMINUTE.COM**. Puis très vite, j'ai intégré **BELEON GROUP**, dans l'organisation de voyages pour les entreprises avec activités de Team Building. Je suis responsable des clients Tours Opérateurs Français mais aussi anglais et d'autres pays. Nous avons une activité tourisme groupes et individuels également.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

La tendance est aux événements responsables impliquant des activités respectueuses de l'environnement et le soutien à des initiatives de développement local.

En raison du Covid, nous devons informer un maximum sur les règles sanitaires et proposer des conditions de

Il faut innover et se tourner vers les événements et les possibilités nouvelles d'interaction en ligne.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Dans le travail, je suis dynamique, gaie et transparente. Je suis communicative et franche ce qui inspire souvent la confiance des clients qui restent fidèles.

Je suis très rigoureuse dans mon travail en m'assurant toujours que les événements ou les voyages que j'organise rapportent le profit escompté pour la société. L'événementiel demande beaucoup de rigueur car il y a de nombreux détails dont il faut tenir compte. Il faut aussi être fort en gestion de stress. Détente, yoga et méditation peuvent aider.

Ce que la vie t'a appris ?

Il faut savoir regarder autour de soi et être patient car le moment vient où toutes les petites choses qu'on a réalisées nous mènent quelque part. Se laisser guider par son instinct. Et surtout croire en soi.

Et pendant ton temps libre ?

J'adore le vélo et marcher en pleine nature surtout en montagne. Je participe régulièrement de manière volontaire au ramassage de déchets (organisation Save the Hood) notamment sur les plages.

Ta philosophie de vie ?

Il ne faut pas vouloir « se chercher ». Mais je pense qu'il faut vouloir « se créer ». Tous les jours on peut utiliser son temps à se former à quelque chose. Se modeler comme on modèlerait une personne en terre glaise. Et puis un jour on est satisfait de soi.

Liens utiles

- www.evenement.com
- <http://www.visitgreece.gr/en>
- <https://www.beleontours.com/>



Olivier ROY

Export Manager PERRIN VERMOT (Fromagerie)

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Depuis ma 3^e année de l'IFAG, je travaille dans l'agroalimentaire ! D'abord aux EU pour **un importateur de fromages et charcuterie** où j'ai exercé, pendant 3 ans, la fonction de commercial Merchandiser sur la région de New York. Malheureusement, un souci de visa m'a contraint à partir des States et à rejoindre la GB chez **Bridor** pour devenir Responsable Grands comptes du SO de l'Angleterre durant 2 ans. Puis, **Daniel Dessaint Traiteur** (salades et crêpes) situé à Arras, me propose de créer son Département Export en Angleterre. La mission prend 2 ans. Je migre ensuite vers Paris pour faire un court séjour, dans la lingerie, chez **Princess Tam Tam**. Mais l'agro-alimentaire me rattrape et **Madrangé** (Charcuterie) me propose le poste de Responsable Benelux que j'occupe durant 3 ans. Début 2010, **un fabricant de Fromages** souhaite développer son activité Grand export et me confie ce nouveau challenge.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'un département export car elle suppose la prise en compte de facteurs que l'on ne traite pas lorsqu'on est commercial à l'étranger.

Quelques exemples : l'adaptation du packaging aux coutumes locales, les étiquettes, la logistique, les prix, les contraintes de douanes. C'est un travail très différent de commercial export même si la connaissance de l'étranger est un plus.

La tendance à venir dans ton métier ?

Je pense tout d'abord qu'il y aura un retour vers des produits traditionnels, de terroir, AOC. Ensuite, on remarque une poussée des produits bio tant en France qu'à l'étranger. Enfin, l'Asie et ses modes d'alimentation renouvelés (consommation de laitages) ouvrent des relais de croissance extrêmement importants.

Si tu changeais de métier ?

Si je devais complètement changer de voie, je ferais du design ou de l'architecture. Ce sont des métiers dans lesquels la créativité l'adaptabilité et la réactivité sont primordiales. Sinon, je ferais du conseil pour des PME qui souhaitent exporter leurs produits agri-agro.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du ski l'hiver et de la plongée sous-marine l'été. Je faisais de la gym Suédoise sur Paris. Et puis, j'aime voyager même durant mon temps libre.

Tes plus belles réussites

- Etre parvenu à « faire mon trou » aux Etats-Unis, à m'intégrer alors que j'étais jeune (3^e année de l'IFAG), que je ne connaissais rien à l'agro-alimentaire et parlais un anglais très scolaire ! L'entreprise voulait me garder mais une contrainte de visa m'a obligé à partir.

Ce fut, pour moi, une très belle expérience et une réussite personnelle qui a conditionnée l'ensemble de mon parcours actuel.



Lionel SEMION

Directeur commercial BOURGOGNE RECYCLAGE

IFAG Auxerre - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

J'en vois 3 essentiellement.

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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

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



Caroline SOREL

District Manager HARLEY DAVIDSON

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésiter, le poste que j'occupe aujourd'hui. C'est un poste commercial, avec pour objectif le développement des concessions moto, créer un nouvel univers de A à Z... C'est pour moi une opportunité extraordinaire.

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites ?

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



Philippe SOUCHE

Global Business Development RICARD

IFAG Auxerre - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Je suis revenu sur Paris pendant 2 ans pour manager **une équipe de 5 personnes** en tant que chef des ventes nuit de Paris Intramuros (le plus gros en France). Puis on m'a demandé de reprendre la région de Bordeaux en tant que Directeur des Ventes. J'y suis resté 6 mois et en juin 2009, j'ai eu l'opportunité de me rapprocher de ma famille en devenant Directeur Adjoint des ventes IDF et **Directeur Hors-Domicile** avec 7 équipes de chefs de vente à piloter soit 40 personnes. Depuis 2015, je pilote les ventes France et Global de Pernod

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton secteur/ métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Etre entrepreneur plutôt dans la promotion immobilière.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- Avoir trouvé la femme qui me supporte depuis plus de dix ans, qui m'a toujours aidé dans mon évolution professionnelle alors qu'elle-même est chef d'entreprise.
- Je suis heureux aussi d'avoir su évoluer chez Ricard, depuis plus de 20 ans. J'y ai commencé en tant que simple vendeur pour devenir cadre supérieur aujourd'hui.



David SPAULT

Directeur du développement MUTUELLE DES MOTARDS

IFAG Paris - Promotion 1987

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Je démarre comme Chef des ventes pendant 4 ans puis évolue comme Dir. des ventes. En 2006, j'entame une année de formation à l'Essec qui favorise mon évolution en tant que Dir. régional. En 2012, on me nomme Dir. commercial du marché des particuliers et suis également rattaché à la Direction générale pour repenser notre modèle de distribution d'assurance dans notre région.

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

2016 la direction des activités Epargne et Gestion de patrimoine (6 managers, 29 CGP et 30 gestionnaires). En 2020, je mets en œuvre et pilote la toute nouvelle Direction de la relation client.

Après 20 ans chez Groupama, je pars à Montpellier et rejoins La Mutuelle des Motards en charge de la direction du développement.

Les tendances à venir sur ton marché ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

Course à pied 3 f/sem pour évacuer. Moto le week-end pour les sensations. Ski l'hiver et les vagues de l'océan l'été.

Tes plus belles réussites

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



Alice TAILLON

Clienteling Coordinator CHRISTIAN LOUBOUTIN

IFAG Lyon - Promotion 2016

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En 2010, je suis diplômée d'une licence d'anglais LLCE à l'université. Après ma licence, je suis partie vivre et travailler 2 ans à Melbourne, en Australie (Working Holiday Visa).

De retour en France, je passe un Master Français langues étrangères. Cependant, j'avais envie de rentrer dans l'univers de la mode et du luxe. Alors, je décide d'intégrer l'IFAG au niveau Bachelor pour renforcer mes notions de Business, de finances et de management. Mes 3 ans d'études en alternance chez **ECODIS** (secteur construction) m'ont permis d'apprendre le métier de commercial sédentaire export. Je travaillais à l'international, avec des entreprises basées au Maghreb, aux Emirats Arabes, au Luxembourg, en Belgique...

A la fin de mon diplôme à l'IFAG, je postule chez **LOUIS VUITTON** et j'intègre le pôle mode en tant que conseillère de vente pendant 2,5 ans, au sein du Magasin des Galeries Lafayette. Je suis ensuite promue Manager adjointe de l'équipe Clienteling.

Début 2021, je rejoins le siège de **CHRISTIAN LOUBOUTIN** en tant que

Clienteling coordinatrice en charge de la stratégie clienteling et du déploiement de l'outil clienteling Worldwide (100 boutiques dans le monde).

Les tendances à venir dans ton métier ?

Tendre de plus en plus à offrir une expérience omnicanale à ses clients, est primordial dans le secteur du Luxe. Aussi, créer une relation privilégiée et personnalisée entre le client et la marque est une notion de plus en plus importante dans le secteur du luxe.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma personnalité positive, le fait de parler couramment anglais et ma connaissance et expérience dans le secteur du luxe, et expertise clients.

Ce que la vie t'a appris ?

Être ouvert à la perception de la vie et des personnes qui nous entourent. Cultiver la tolérance, la bienveillance et savoir rester humble. Tenter, lorsqu'on est Manager, de faire preuve d'écoute et d'empathie.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais beaucoup de sport, j'adore faire des expositions et de profiter de mes amis.

Ta philosophie de vie ?

Just about vibes !

Tes liens utiles

<https://eu.christianlouboutin.com/>

<https://www.businessoffashion.com/>

<https://fr.fashionnetwork.com/>



Sabrina TSCHANN

Chef des ventes Rhône Alpes Auvergne
EPTA France (Fab. machines /froid)

IFAG Auxerre - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

De Mai 2011 à Dec 2016 j'évolue d'un poste de Responsable Administration des ventes à chef des ventes. Après 5 ans d'une belle aventure, je rejoins en tant que Responsable comptes clefs GMS, une société spécialisée dans les équipements électroniques : **CHARVET DIGITAL MEDIA**.

Un an plus tard, début 2018, le **GROUP EPTA** leader de la réfrigération commerciale me propose un nouveau challenge : chef des ventes de la région Rhône Alpes Auvergne.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

J'aime faire de la peinture sur toile même si j'ai peu de temps à consacrer à cette passion. Pour me détendre, le shopping et la mode. Enfin, les sports d'hiver permettent également de me ressourcer !

Tes plus belles réussites

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



Yohann VAUR

International Sales Director GF MACHINING SOLUTIONS (Fab. machines)

IFAG Toulouse - Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Notre sujet de Kcréa « le 1^{er} convertisseur publicitaire de Francs en euros », à inciter notre groupe d'étudiants à monter notre entreprise, **CYSO**, autour de ce projet dès notre sortie de l'IFAG Toulouse en 1999. Le produit n'étant pas brevetable et la concurrence arrivant, nous décidons d'arrêter l'aventure 3 ans plus tard.

Je deviens alors responsable des achats Europe-Chine de **GERS EQUIPEMENT**, une société de 500 personnes achetant pour 5/6 M€ d'accessoires automobiles.

En 2002, **PHOTONIS**, une société spécialisée dans les tubes intensificateurs de lumière, me propose de devenir responsable des achats et actionnaire. J'occupe la fonction 2 ans puis deviens responsable marketing & vente des grands comptes internationaux (secteur défense) pendant 5 ans.

En 2009, Photonis crée 2 filiales – **DEP IMAGING** (image thermique) et **MICROLED** (micro-écrans) – J'y poursuis mon expérience de la négociation à l'international. En 2012, la revente de Photonis m'incite à céder mes parts et à rejoindre **FIVES GROUP** qui conçoit et réalise des lignes de production et des usines clés en main. On m'a confié la responsabilité du développement commercial, en Europe et à l'international, du secteur aéronautique pas assez présent dans la clientèle de Fives Group.

L'aventure durera plus de 10 ans et en mai 2023, je rejoins **GF MACHINING SOLUTIONS**, l'une des trois divisions du

groupe Georg Fischer (Suisse) et le premier fournisseur mondial de machines, de solutions techniques et de services pour l'industrie de la fabrication d'outils et de moules et pour les fabricants de composants de précision

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de Cyso, tout de suite après l'IFAG puisqu'il s'agissait de notre Kcréa. La création et fabrication de ce 1^{er} convertisseur Francs/euros fut un succès et m'a permis de comprendre toutes les facettes d'une entreprise : la création du business plan, l'achat en Chine, la vente, et la partie financière. Une expérience très riche, très jeune !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Se développer à l'international doit correspondre à une stratégie claire de l'entreprise car elle engendre un coût certain. Comme un jeu d'échec, il faut bien analyser le terrain, les acteurs, les relais. Demain, la qualité et la pertinence des informations représenteront un enjeu majeur pour les entreprises surtout si elles occupent un marché de niche !

Et pendant ton temps libre ?

Les échecs, le billard mais aussi et surtout, je m'occupe le plus possible des 4 enfants dont j'ai la charge.

Tes plus belles réussites

- Avoir créé Cyso tout de suite après l'IFAG. Notre première commande était de 400 000 Francs à l'époque.
- Chez Platonis, j'ai réussi à convaincre l'entreprise de développer un produit auquel personne ne croyait. Aujourd'hui, il représente 30% de leur CA !

Si tu changeais de métier ?

L'enseignement, le coaching en tout cas transmettre !