



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.



Stéphanie AMIEL-COUGOUREUX

Global Business Partner WPP MEDIA

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 MEDIA** 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 Lead LMM Chanel.

En 2023, un nouveau défi m'attend en rejoignant **WPP MEDIA** forte de 10000 collaborateurs dans le monde. Je pilote le business Global des investissements publicitaires de nos clients.

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.

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

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** en 2018, j'ai piloté le développement d'un portefeuille clients BtoB (des comptes pouvant aller jusqu'à 3M€ de CA). Dans ce cadre je gère 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.

Début 2025, j'intègre **MOËT HENNESSY** au même poste.

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)

IFAG[®]
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



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

Responsable grands comptes COYOTE BUSINESS SERVICES

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Initialement attiré par la communication, je passe un BTS Action Publicité, puis réalise ma 3e année à l'IFAG au service communication de l'armée (**SIRPA**). Très vite, la fonction commerciale me séduit et j'évolue depuis plus de 18 ans dans un secteur passionnant : l'automobile.

Je débute en 1994 comme commercial chez **PHILIPS CAR SYSTEMS**, puis deviens chef des ventes à Rennes, Nantes et Lyon. En 2002, Siemens rachète la division automobile de Philips, et je deviens Responsable Grands Comptes à Paris, puis Chef des ventes Groupe (5 divisions). En 2006, je prends la direction nationale d'une nouvelle activité : l'audio-navigation.

Après le rachat de la division par **CONTINENTAL** en 2008, l'activité est arrêtée, et on me confie le poste de Responsable North Africa. Entouré de 5 collaborateurs, je pilote la distribution de 30 familles de produits en Mauritanie, Algérie, Libye, Tunisie et Maroc.

En 2021, je prends en charge la coordination des activités de gestion de flotte de la BU Smart Mobility pour le marché français de **CONTINENTAL AUTOMOTIVE TRADING FRANCE SAS**. Après 17 ans dans le groupe, fort d'une expertise en mobilité durable et gestion de flotte, je rejoins naturellement **COYOTE** comme Responsable Grands Comptes.

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 enfants.

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 région Nord-Ouest PUM - SGDB France

IFAG Angers - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Olivier AUBERT

Customer Relationship Manager DISTINGO BANK

IFAG Paris - Promotion 2014

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai fait des études mixant techniques et marketing/commercial avec un BTS Industrialisation des produits mécaniques puis une licence pro technico-commercial en alternance. Je poursuis en M1 à l'université de Cergy où j'effectue mon alternance chez **PSA GROUPE** (dép. pièces détachées) et rentre en M2 à l'IFAG en alternance chez **BOSCH**. Une fois mon diplôme en poche, je pars travailler à **Londres** et deviens Business Developer dans une entreprise IT. Ensuite, Je reviens en France pour effectuer un master spécialisé ingénieur (industriel & digital) à CentraleSupélec. Je finis par un stage de 6 mois chez **THALES** en tant qu'ingénieur-commercial pour vendre des produits & services (Consulting, Infogérance, Cybersécurité, Big Data, Cloud, Intelligence Artificielle).

En mars 2018, je suis recruté chez **MERCEDES BENZ France** pour prendre en charge le marketing après-vente. Ma mission : animation des ventes via un plan d'actions réseau après-vente, réaliser des campagnes marketing (courrier, PLV, SMS, réseaux sociaux, etc.) avec pour objectif ultime : l'amélioration du taux de rétention client.

Depuis juin 2019, j'occupe un poste de chef de produit VP chez Mercedes-Benz Financement. Je m'occupe de l'animation des ventes des produits de financement (LOA/LLD/Crédit, etc.) via un plan d'actions réseau, je définis les barèmes liés au financement, et des nouveaux produits avec plus de flexibilité pour le client.

En 2023, je fais un passage d'1 an chez **ARVAL** et rejoins **DISTINGO BANK** en 2024 au poste de Customer Relationship Manager. Lancée en 2013, DISTINGO Bank propose des solutions d'épargne 100 % en ligne à taux attractifs. Issue d'un partenariat entre Santander Consumer Finance et Stellantis, elle soutient le financement des activités du groupe automobile.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma créativité marketing pour développer des nouveaux produits et mon appétence pour développer des offres digitales.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne pas craindre les échecs car l'échec est le fondement de la réussite.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du sport (boxe française) et je voyage beaucoup.

Ton ambition ?

Hors du contexte professionnel, je souhaiterais faire du volontariat au sein d'un groupe (organisme local, ONG, association, etc.)

Ta philosophie de vie ?

« Je ne perds jamais. Soit je gagne, soit j'apprends. »
(Nelson Mandela)



Beverley BAZIZ

Strategic Account Manager

OPTI DIGITAL

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. 1,5 an plus tard, je rejoins **OPTI DIGITAL**, une société AdTech innovante qui transforme la gestion publicitaire pour les éditeurs de médias fondée sur l'utilisation de l'IA.

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 et suis passionnée par le développement personnel mais aussi tout ce qui concerne l'alimentation, la naturopathie, l'autohypnose... Enfin, je fais du fitness 2/3 fois par semaine.

Tes liens utiles

[Optidigital.com](https://www.optidigital.com)



Pascal BESNARD

Coach et manager d'équipe IMMOTECH PARTNERS

IFAG Toulouse - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une licence en finance et deux ans en banque, j'ai repris mes études pour obtenir un master à l'IFAG. En mai 2014, je suis parti m'installer à San Diego (USA), où j'ai travaillé comme comptable projet au **LJI** (2015–2016). Cette expérience m'a permis d'intégrer **UCSD** (Top 10 aux USA) comme analyste financier, spécialisé en essais cliniques et fonds publics (NIH).

En 2018, j'ai été recruté par **FRED HUTCHINSON** (top 5 des centres de recherche sur le cancer) pour mon expertise des fonds NIH.

Puis, en octobre 2019, j'ai rejoint **NOVO NORDISK** à Seattle, pionnier dans la recherche sur le diabète, l'obésité et l'hémophilie.

En tant que Corporate Finance Partner, j'y étais en charge de 4 sites, regroupant 12 équipes de recherche (150 collaborateurs), avec la responsabilité du reporting financier (BS, P&L, clôture annuelle) et une coordination internationale avec le siège au Danemark et les filiales (Chine, Inde, Japon, Brésil...).

L'aventure américaine prend fin en 2020, lors de mon retour en France. en investissement immobilier.

Je contacte un IFAGuien actif dans le recrutement médical, mais il venait de lancer son entreprise dans l'immobilier **IMMOTECH PARTNERS**. Le courant passe bien, et je prends un nouveau virage en devenant consultant en investissement immobilier. Aujourd'hui, l'équipe regroupe 5 IFAGuiens !

Quelle était ta valeur ajoutée dans le milieu de la recherche ?

J'apportais une expertise dans le domaine pharmaceutique et santé, une connaissance de la Finance mondiale (GAAP VS IFRS), et un fort sens du relationnel qui est essentiel pour réussir dans le milieu de la recherche.

Ce que la vie t'a appris ?

Un subtil mélange d'expériences, de connaissances, et de réseau permettra à n'importe qui de réussir. Cela est encore plus vrai si la personne est mobile.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis avec ma famille, j'assouvis ma passion pour l'automobile, et je m'engage dans diverses associations.

Ton ambition ?

Œuvrer pour permettre aux malades l'accès aux soins et médicaments.

En parallèle, j'éduque mon fils sur la politesse, les relations, et être heureux. Toujours respecter l'autre personne, quelle que soit la différence.

Ta philosophie de vie ?

« Sans engagement, tu ne commenceras jamais. Sans persévérance, tu ne finiras jamais »

Denzel Washington



Audrey BIDOU

Consultante en Lean Durable POP / CUBIK

IFAG Angers - Promotion 2013

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

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

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du Handball depuis plus de 15 ans avec 3 à 4 entraînements par semaine. Je suis également Directrice sportive de la filière féminine de mon Club (Saint Nazaire) qui comprend plus de 430 licenciés.

Ta philosophie de vie ?

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

Liens utiles

[Ecole POP](#)



Carine BLONDEAU

Chargée d'Affaires Fleet Management
AYVENS (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. En 2024, je rejoins **AYVENS**, en tant que chargée d'affaires Fleet Management. Née de l'acquisition de LeasePlan par ALD Automotive, filiale du groupe Société Générale, **AYVENS** est un acteur mondial de 1er plan de la mobilité durable.

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.



Olivier BONNETAUD

Chief operating Officer
MAGIC CHESS ONLINE (Informatique)

IFAG Montluçon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir obtenu mon DUT Mesures Physiques à Limoges en 2005, j'ai travaillé 1 an chez **Legrand** en tant que technicien en qualité. Ce premier poste m'a donné envie de continuer mes études ainsi que d'ouvrir mon profil technique à des compétences commerciales et managériales.

Ainsi en 2007, j'ai intégré l'IFAG en alternance avec un poste d'acheteur de travaux immobiliers chez **EDF**, à Nantes, où je suis resté jusqu'en 2010.

Lors de ma dernière année à l'IFAG, je suis parti à La Défense pour réaliser des achats industriels toujours chez EDF.

Diplômé à la fois de l'IFAG et de l'IAE de Bordeaux (GEFP) que j'ai suivi en parallèle, EDF m'a embauché en 2011 pour continuer dans la même agence d'achats industriels. J'appartiens à la direction des achats (900 personnes), elle-même répartie en 4 divisions. Je travaille dans une de ces divisions au sein d'une agence d'achats (50 personnes) spécialisée sur l'exploitation et la maintenance des centrales thermiques en France. J'ai pu négocier des contrats de maintenance, fournir et acheter des pièces détachées pour un budget dépensé de 13M€ en réalisant un gain de 2,5M€. En 2015, je pars travailler en centrale nucléaire comme appui à un chef de section.

En 12 ans, j'ai su évoluer pour devenir chef de groupe Prestations Industrielles.

En 2022, je pars d'EDF et de Nantes pour m'installer à Marseille. Je rejoins une jeune société d'informatique **MAGIC CHESS ONLINE** (Traitement de données, hébergement) au poste de directeur des opérations.

La tendance à venir dans ton précédent métier ?

Auparavant l'acheteur faisait plutôt de l'approvisionnement à faible valeur ajoutée. Aujourd'hui et demain, il devra optimiser les flux financiers, mieux acheter techniquement avec une démarche sur le long terme, protéger juridiquement l'entreprise et veiller à son image. Il s'agira également de prendre en compte le coût global et pas seulement le coût d'acquisition des produits ou services.

Si tu changeais de métier ?

Gérer une franchise plutôt dans la restauration rapide.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais partie d'un groupe d'étude (My Business Education), qui grâce à des réunions d'échanges autour d'ouvrages, propose une alternative – gratuite mais non diplômante – à un MBA. Un réel enrichissement culturel pour moi ! Par ailleurs, j'ai une passion dévorante pour les voitures de sport anciennes et récentes.

Tes plus belles réussites

- Reprendre mes études après ma mission chez Legrand.
- Suivre en parallèle 2 diplômes (l'IFAG et l'IAE), tout en étant en alternance. Un exercice de style parfois périlleux en gestion du temps !

L'écoute des précieux conseils offerts par les différents responsables hiérarchiques rencontrés au cours de mon parcours professionnel



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](#)



Jayral BUNGAROO

Sales Director, Luxury Industry
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 gère 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 SYSTEMES**, 1^{er} éditeur de logiciel en Europe, nous rachète.

Mon périmètre s'élargit ainsi à l'Europe et EU. À 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 2022, je deviens Sales Director Luxury Industry.

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](#)



Alexandre CHAMPIRE

Animateur de réseau GAP RÉFÉRENCEMENT (Menuiserie)

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à créer ton entreprise ?

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

À partir de 2011, le redéploiement d'un outil de proposition de commandes automatiques m'est confié. Durant 1 an, je le dynamise et rencontre un excellent accueil des différents acteurs. Puis, je décide d'intégrer un magasin spécialisé dans la formation des franchisés, dit « magasin école », afin d'améliorer mon expérience terrain. Adjoint du directeur, j'ai dû assurer la direction du magasin par intérim durant 5 mois lorsque celui-ci est subitement parti. Manager une équipe de 23 personnes, former les franchisés tout en gérant le magasin, fut une expérience extrêmement riche.

De 2013 à 2022, je conseille les franchisés de **CARREFOUR CONTACT**. Après 14 ans chez Carrefour, je décide fin 2022 de me mettre à mon compte dans

dans un nouveau secteur : l'immobilier. Un défi stimulant avec l'aide de la franchise **3L IMMO**. L'aventure dure 2 ans puis je saisis une opportunité en juin 2024 : être animateur du réseau GAP REFERENCEMENT, le premier collectif des indépendants de la menuiserie.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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



Michel CHARMASSON

Vice president of Global Sales GROUPE ÉMINENCE DELTA GALIL

IFAG Toulouse - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Mi 2009, je suis promu Directeur commercial du **GROUPE ÉMINENCE** sur la partie GMS, en charge d'une équipe de 50 personnes. Depuis 2020, je suis Global Sales Director du Groupe. Après le rachat d'Eminence par le Groupe israélien **DELTA GALIL**, je deviens Vice-Président des ventes du Groupe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Sans doute de la formation ou du consulting.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Pascal CLERC

Commercial Grands comptes Occitanie
et channel France
JILITI (Infrastructures IT)

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 en occupant des postes à responsabilités variées : responsable d'une équipe de 4 puis 10 conseillers commerciaux ; directeur de l'administration des ventes (90 personnes), des ventes directes, des opérations commerciales et marketing. En 2010, je deviens Business Developer des gammes spécialisées en appui aux commerciaux. Je prends ensuite la direction d'une agence pendant 3 ans, puis deviens Responsable Grands Comptes Sud-Ouest de 2017 à 2023.

Après 16 ans chez Berger Levrault, **JILITI**, spécialisé en infrastructures IT, m'offre en 2023 l'opportunité de devenir KAM Occitanie et Channel France.

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



Gaëtan COISNE

UK & Ireland Senior Business Partner Finance
VISA

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Avec mon DUT de Compta/Finance et l'IFAG, j'étais armé pour faire de la gestion. Aussi, une fois mon Titre IFAG en poche, j'intègre **SUEZ** en tant que contrôleur de gestion où je reste presque 3 ans. Puis une ifaguienne de ma promo travaillant dans un cabinet de recrutement me permet de candidater chez **BARCLAYS** (à présent dénommée Milleis Banque). Une fois les entretiens réussis, j'occupais le poste de FP&A Cost Manager où j'étais en charge des lignes de dépenses, (Achats, RH, IT...).

Après quatre ans à mon poste, la trentaine passée, je commence à sonder le marché via des cabinets de recrutement. C'est ainsi que **VISA** me repère.

En janvier 2019, cette entreprise mondiale (20 500 collaborateurs, 21,8Mds\$ de revenus en 2020) me confie le contrôle de gestion de la BU France/Belgique/Luxembourg. Un an et demi plus tard, je deviens Directeur du contrôle de gestion Europe continentale. Avec une équipe de 3 personnes, j'analyse de gros volumes de données et les restitue en mode storytelling. En 2022, je prends la tête des finances pour les marchés européens, puis en 2023, je prends la tête du business du marché UK & Ireland.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai appris à jongler avec les chiffres dans l'univers de l'industrie et non dans celui de la finance. Ce milieu m'a permis de détecter plus rapidement le moindre détail chiffré révélant un dysfonctionnement ou celui qui, au contraire, peut être un levier de performance. Je sais aussi faire parler et utiliser n'importe quelle data (comptabilité, commercial...) pour construire une stratégie. Ces capacités sont de réels atouts aujourd'hui dans le métier de FP&A.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est important d'apprendre à connaître nos interlocuteurs, de prendre le temps de s'adapter aux différentes cultures lorsqu'on travaille dans un environnement multiculturel comme le mien. Le respect et la bienveillance représentent alors les ingrédients essentiels de l'intégration et de la réussite.

Et pendant ton temps libre ?

Je reste un passionné de rugby même si j'en fais moins voire plus du tout. Mais je continue à faire du vélo, à courir régulièrement après avoir passé du temps avec ma famille et mes 2 enfants.

Ta philosophie de vie ?

Profitez de la vie !

Tes liens utiles

www.visa.fr



Julien COLLIC

Business Developer DHC AFRIQUE (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](#)



Agnès COURTIAUD

HR Business Partner APRIL SANTÉ PRÉVOYANCE

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En 3^e année de l'IFAG, j'ai intégré **APRIL** pour faire du contrôle de gestion. A l'époque, c'était une start-up de 90 personnes, créée en 1988. Aujourd'hui, April Group est devenu le 1^{er} courtier grossiste en France avec 3750 collaborateurs implantés dans 34 pays ! Autant dire qu'en 20 ans, j'ai fait beaucoup de missions : de la sécurisation de process (1 an), de l'audit interne, du contrôle de gestion (2/3 ans), de la qualité en faisant d'APRIL la 1^{ère} société de courtage certifiée (2/3ans), de l'organisation en mettant en place les 35h et le passage à l'an 2000.

En 2001 j'ai rejoint la DRH pour travailler sur le process RH, la mobilité, le recrutement. Fin 2003, on me propose de monter l'école de formation April où nous avons été jusqu'à 10 personnes. Parallèlement, j'ai eu en charge l'accueil de l'entreprise soit au total plus de 25 personnes à manager. En 2008, je conçois et développe le plan de formation de la société qui concernait 600 personnes. En janvier 2011, je deviens responsable des programmes de **l'Université d'APRIL** (France et monde) rattachée à la holding.

Depuis Janvier 2013, je conseille les managers sur les sujets RH.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dès que c'est nouveau, c'est une expérience marquante pour moi ! Aujourd'hui, je dois gérer des programmes d'université d'entreprise qui nécessitent des compétences humaines & techniques que je n'ai pas forcément. Je vais devoir sortir de ma zone de confort et en cela, c'est passionnant !

Si tu changeais de métier ?

Une « co-construction » des formations avec les différents services internes mais aussi avec d'autres Universités d'entreprises ou d'Etat. La seconde tendance concerne l'opérationnalité du contenu de la formation continue. Elles doivent pouvoir être utilisables ou mises en pratique dès le lendemain.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Je monteraient quelque chose autour de l'organisation de voyages.

Et pendant ton temps libre ?

Je tente d'équilibrer ma vie professionnelle et familiale avec mes 2 enfants. De temps en temps je m'échappe en vélo (de route) ou je jardine et m'occupe de mes tomates. J'adore les tomates !

Tes plus belles réussites

- La JPO pour promouvoir l'école de formation APRIL. Celle-ci a connu un vif succès avec la visite de 600 pers. ! Nous ne savions pas où nous allions et ce fut une belle surprise !
- Une formation pilote, en anglais, destinée à 25 dirigeants provenant de l'étranger et ayant 10 nationalités différentes. Objectif : leur faire découvrir APRIL et la « Brand induction ». Leur feedback positif nous a permis de lancer la formation APRIL à l'international !



Catherine DANTAU

Key Account Manager Italy BEE2LINK GROUP (Logiciels)

IFAG Lyon - Promotion 2006



Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après une maîtrise LEA à Poitiers, je m'installe à Lyon en 1995 et débute comme assistante marketing à **L'INSTITUT TEXTILE DE FRANCE**.

Ensuite, j'ai fait l'ensemble de ma carrière chez différents éditeurs de logiciel, devenu mon secteur de prédilection.

En 2000, je rejoins **ESKER**, éditeur de logiciels, comme responsable marketing France. Souhaitant une approche plus stratégique et internationale, j'intègre **MDP**, où je manage 5 personnes et pilote un CRM pour la France et l'Espagne.

En 2007, **LMS IMAGINE** me confie le marketing opérationnel Europe/USA. Je poursuis chez **ITI SOUTHERN EUROPE**, fondée par l'ex-Directeur Commercial Monde de LMS, pour développer le commercial grands comptes.

Cette dynamique se prolonge chez **ACIES**, puis chez **KERENSEN** comme Business Manager. En 2015, je deviens Key Account Manager chez **DATAFIRST**, puis Strategic Account Manager chez **ANSYS** en 2017. Je poursuis à ce poste de 2020 à 2024 chez **ADDSECURE**, spécialiste de logiciel d'éco-conduite.

En février 2024, une nouvelle opportunité s'offre à moi chez **BEE2LINK GROUP**, leader dans le développement de plateformes et applications digitales dans l'automobile

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 😊



Octave de WULF

Directeur du développement

SO2R – GROUPE STRATTO / MEZZODAY

IFAG Paris - Promotion 2017

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je travaille depuis l'âge de mes 17 ans en alternance dans le secteur de la restauration commerciale. De nature curieux, j'ai eu la chance de découvrir de nouvelles cultures lors d'un voyage de 7 mois en Amérique du sud et d'une expérience humanitaire de 4 mois en Inde. L'opportunité d'un graduate programme chez **NEWREST GABON** a été pour moi une suite logique en parfaite cohésion avec mes projets. J'ai ensuite évolué au poste d'adjoint puis directeur des opérations. J'y resterai un peu plus d'un an.

Fin 2022, le groupe me propose un poste de Warehouse Manager chez **NEWREST CANADA** à Montréal où j'exercerai un peu plus de 2 ans.

Début 2025, je reviens en France et prends le poste de Responsable de développement au sein du **GROUPE SO2R** créé par un membre de ma famille.

Né en 2007 de la rencontre de 2 professionnels passionnés de restauration : Pierre de Wulf et Hervé Musset, le **GROUPE SO2R** propose des concepts innovants, puissants, rentables et complémentaires reposant sur des produits rigoureusement sélectionnés, frais, régionaux et d'origine italienne.

Déterminés pour étendre leurs concepts de restauration italienne innovants dans l'Hexagone, Hervé Musset et Pierre de Wulf privilégient des installations au cœur des zones de transit, notamment sur les aires d'autoroute, dans les gares et les aéroports. Soucieux d'apporter aux voyageurs une alimentation de qualité et une offre complémentaire en service continu, leur objectif premier est d'initier des partenariats avec les institutionnels et groupes pétroliers afin de s'implanter sur ces lieux de transit. Le groupe comprend 6 enseignes : Stratto, Ottolina Café, Mezzoday, Basta, Va Bene & Donatella.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le métier de la restauration est en pleine mutation. De plus en plus, nous souhaitons savoir ce que nous mangeons, avoir plus de traçabilité et une parfaite transparence sur l'origine de nos aliments. Répondre aux besoins des clients tout en respectant ces nouvelles tendances est un véritable défi au quotidien.

La digitalisation et la data est le prochain challenge pour ce secteur.

Ce que la vie t'a appris ?

J'apprends tous les jours de mes erreurs, il faut savoir où aller tout en se remettant en question en permanence.

Ta philosophie de vie ?

Ne laissez personne venir à vous et repartir sans être plus heureux.



Jordan DELAMARE

Responsable Réseau de franchise AUDIO 2000 et LISSAC AUDITION

IFAG Chartres - Promotion 2017

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai toujours été attiré par le commerce, c'est pourquoi j'ai choisi de faire un BTS MUC en alternance chez **DECATHLON**. Les valeurs et le management m'ont séduit étant moi-même un sportif de haut niveau en Karaté (champion de France 3 fois dans ma catégorie et champion d'Europe). Par la suite, j'ai obtenu une licence de « Responsable Manager de la Distribution » (CCI Evreux) effectuée en alternance chez **DECATHLON Evreux** avec le management de 3 personnes à 21 ans. Lorsque j'entame l'IFAG à Paris motivé par sa pédagogie axée entrepreneuriat, je poursuis mon alternance au **DECATHLON de Dreux** avec le management d'une équipe de 5 personnes. Une fois mon diplôme en poche en 2017, je poursuis chez **DECATHLON Blois** pendant 2 ans.

C'est en 2019, que je commence l'animation d'un magasin **GÉNÉRALE D'OPTIQUE** (Groupe Grandvision) à Bordeaux. De fil en aiguille, je prends l'animation de 3 magasins succursalistes. Trois ans plus tard, je rejoins le réseau de franchise **AUDIO 2000** (Groupe Optique 2000) pour animer les 95 centres de la zone Sud. En juin 2023, je deviens Responsable national du réseau des 227 centres en France.

En janvier 2024, le Groupement me propose en plus la responsabilité du réseau de franchise de **LISSAC AUDITION**, Ma mission : faciliter la vente en écoutant les franchisés, diagnostiquer leurs points de vente et proposer des plans d'actions (implantation, outils marketing, dynamique commerciale, organisation humaine, communication...).

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Du côté consommateurs, la législation a démocratisé l'accès aux soins d'audioprothèse avec la réforme du 100% Santé. Les particuliers ont moins de freins pour s'appareiller sachant que l'on est dans la sphère médicale puisqu'on parle de patients et de centres (non de magasins).

Du côté du réseau Lissac Audition, nous cherchons à augmenter le maillage du territoire et la satisfaction de nos adhérents franchisés.

Et pendant ton temps libre ?

Aujourd'hui, j'ai arrêté le karaté en compétition mais je fais du sport quotidiennement : du footing, du surf du côté de Bordeaux où je réside ou encore de la salle de sport.

Ta philosophie de vie ?

" Je peux accepter l'échec, tout le monde rate quelque chose mais je ne peux pas accepter de ne pas essayer "

Michael Jordan

Tes liens utiles

[Profil LinkedIn de Jordan](#)

[Audio 2000](#)



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 **CREDIT AGRICOLE** de Toulouse en tant qu'assistant contrôleur de gestion. À 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

Responsable du développement des
partenariats
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 **TREMLIN 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 Sports de randonnée DECATHLON FRANCE

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**.

6 ans plus tard en 2023, je prends en charge un nouveau challenge : la Direction commerciale de **DECATHLON France** Sports de randonnée.

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



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 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 (CVE)

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 taïwanais 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 !



Aurore FIMAT (Née GONARD)

Responsable de secteur – Chapter fabrique
INSTITUT NATIONAL AUDIOVSUEL (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 **NESTLE**, 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.



Romain GALON

Directeur National des ventes STALAVEN

IFAG Angers - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

En 2005, étudiant à L'IFAG Angers, j'ai réalisé mon stage de fin d'études à Paris en tant qu'assistant chef de produit chez **UNILEVER FOODSOLUTIONS** (BU Restauration Hors Foyers). Par la suite, j'ai souhaité étendre mes compétences à la vente. En 2006 j'ai rejoint la **SOCIETE PERE DODU DU GROUPE DOUX** comme chef de secteur sur la région de Saintes - Bordeaux.

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

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

La tendance à venir dans ton métier /secteur ?

Le métier de Category Manager est apparu récemment (année 2000). Il est amené à se développer car les entreprises d'agroalimentaires auront besoin d'être de plus en plus fines dans leur politique des ventes. Il faudra donc acquérir des connaissances statistiques plus poussées via les nouveaux outils proposés par les panélistes. Plus largement, il s'agira également de suivre minutieusement le comportement des consommateurs chez eux et en magasin.

Si tu changeais de métier ?

Je suis plutôt dans la continuité de ce que j'entreprends. L'agroalimentaire est une école difficile où les normes changent souvent où l'adaptabilité 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 Vente SYSTEME U

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Quand je suis passée de la MDD à la CHD. D'un côté, on raisonne discours marketing dédié aux consommateurs qui font leurs courses au supermarché et, de l'autre, on s'adresse à des professionnels qui utilisent nos produits dans leur travail. J'ai dû m'adapter car la démarche marketing n'est pas du tout la même.

Si tu changeais de métier ?

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

Tes plus belles réussites

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



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 de la nouvelle entité **JOHNSON CONTROLS HITACHI AIR CONDITIONING EUROPE**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} 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 de réseau
HELLO PHARMACIE

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.

Trois ans plus tard, en mai 2025, je rejoins **HELLO PHARMACIE**, groupement de pharmaciens indépendants fondé en 2008, en tant que Directeur de réseau. J'ai la responsabilité d'animer et de développer près de 100 pharmacies réparties sur la région AURA.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le métier de pharmacien évolue vers plus de missions de santé publique (vaccinations, dépistages, suivi des patients) et une rémunération davantage liée aux actes qu'aux produits. Il devra aussi s'adapter à la digitalisation, la pression économique et la pénurie de talents, favorisant regroupements et diversification des services.

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

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



Philippe GOULLIoud

Président ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé comme commercial export dans une start-up de l'informatique, et ce dès mon retour des USA.

Pour l'anecdote, j'avais envoyé un seul CV depuis les États-Unis en répondant à une annonce qui avait été apportée par Mr Castelain, notre directeur « coach » d'alors à l'IFAG.

Cette société faisait partie d'une entreprise plus grande et, pendant 18 ans, j'ai gravi les échelons jusqu'à la direction générale.

Après toutes ces années de bons et loyaux services, et alors que l'entreprise avait changé d'actionnaire, je suis tombé sous le charme irrésistible du flamboyant **Jean-Louis BOUCHARD**, multi-créeurs de succès d'entreprises ! Je suis au sein de son groupe, et donc chez Econocom Products & Solutions, depuis 11 ans.

Aujourd'hui, j'avoue que je suis encore sous le charme des BOUCHARD puisque Jean-Louis vient de confier les rôles de l'entreprise à son fils Robert, en tant que CEO, tout en restant Président du Conseil d'Administration.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Il faut poser cette question à mes Présidents !

Et puis, sincèrement, il est gênant de parler de soi.

En revanche, je peux affirmer que je me sens en harmonie avec les valeurs de l'entreprise. Je pense que c'est un point crucial de ce que l'on peut apporter à une organisation.

Ce que la vie t'a appris ?

La vie m'apprend tous les jours !

Ce cumul d'expériences me confirme que le respect, la bonne foi, l'engagement, la détermination et l'amour, de l'homme, de la nature et des choses belles, sont des ingrédients valables pour vivre heureux, dans son entreprise ou dans la vie tout simplement.

Et pendant ton temps libre ?

Mes hobbies et mon temps libres sont consacrés à ma famille (je suis marié et j'ai deux enfants), à la détente et au sport.

Quant à mes actions personnelles pour le bien du monde et de l'homme, elles sont du domaine privé.

Ton ambition ?

Ne jamais me lever le matin pour aller « travailler ». Ce serait difficile pour moi. J'ai besoin d'aimer mon métier pour le faire.

Que chacun de nos collaborateurs sache quelle est son utilité et sa mission.

Inspirer une ambiance agréable et enjouée au sein de l'entreprise.

Ta philosophie de vie ?

Ma grand-mère disait : « laissez dire et faites bien ! ». C'est ma philosophie.



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 crée **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](#)

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



Carole GUTIERREZ

Consultante en investissement immobilier
IMMOTECH PARTNERS

IFAG Paris - Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai travaillé pendant près de 10 ans dans l'enseignement supérieur avant de me tourner vers le bien-être menstruel. Un tour du monde de 9 mois en famille, où j'ai arrêté la pilule contraceptive, a éveillé ma conscience sur l'influence du cycle menstruel sur mon énergie, mon état d'esprit et mes compétences. À mon retour, je me suis passionnée pour le sujet, découvrant une grande méconnaissance et de nombreux tabous. J'ai alors commencé à partager mes connaissances sur le cycle menstruel via un blog et les réseaux sociaux, abordant la douleur et les défis vécus par de nombreuses femmes. Une femme sur deux souffre de règles douloureuses et 20 % ont des règles très douloureuses, affectant leur vie personnelle et professionnelle.

Pour être actrice du changement, j'ai fondé **ROSIE & HILDA**, une entreprise dédiée au bien-être menstruel. Nous avons commencé par créer des infusions naturelles pour soulager les règles douloureuses, les syndromes prémenstruels et les cycles irréguliers. L'activité s'est ensuite étendue au B2B, en abordant les impacts des menstruations sur la performance en entreprise et la qualité de vie au travail.

En mars 2025, je change de voie et rejoins une entreprise créée par un IFAGuien, **IMMOTECH PARTNERS**, pour faire de la vente et du conseil en immobilier. Nous sommes déjà 5 diplômés de l'IFAG impliqués dans cette aventure

Quelle est l'offre de Rosie et Hilda ?

Des produits BtoC : grâce à une recherche approfondie sur les plantes médicinales et mon background avec mes deux parents herboristes, nous avons développé une gamme de produits qui répondent aux besoins spécifiques des femmes.

Formation et sensibilisation en entreprise BtoB : je propose des conférences de sensibilisation aux tabous des menstruations au travail. Des workshops pour apprendre à faire de son cycle un allié de sa vie professionnelle.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de ma famille et mes enfants et continue de voyager le plus possible.

Ta philosophie de vie ?

- On me dit souvent que je suis quelqu'un de très empathique. Ce n'est pourtant pas l'empathie que je cultive mais plutôt l'ouverture du cœur. En se détachant le plus possible du jugement, je crois qu'il est possible de comprendre chaque être humain sur cette terre.

Tes liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)

[Rosie & Hilda](#)

[Immotech Partners](#)



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 !



Aurélie JAULHAC

Manager développement commercial
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 REGIONALE 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'ai occupé plus de 7 ans.

En avril 2024, je suis promue pour piloter le développement commercial de ma région.

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 CA !

Les tendances à venir dans le secteur du recrutement ?

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 **GRUPE 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 REGIONS**, 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.



Olivier LAFORE

Directeur de la stratégie commerciale
et des grands comptes négoce
EDILIANS (Construction)

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

Je suis un passionné de pêche à la mouche.

Tes plus belles réussites

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



Frank LASCOMBES

Directeur des partenariats Profession
Comptable
AGIRIS (Groupe ISAGRI)

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un BTS Compta-Gestion et un DECF par correspondance, je poursuis à l'IFAG, où je deviens dès la 3e année Directeur adjoint d'une PME spécialisée en informatique pour les chirurgiens-dentistes.

Cette première expérience me conduit chez **GESCAP** comme ingénieur commercial, puis chez **SAGE** après son rachat, où j'évolue au poste de Responsable Grands Comptes.

En 2004, je rejoins **EBP**, éditeur de logiciels pour TPE, et y développe pendant 8 ans une business unit dédiée aux experts-comptables. En 2011, je me lance dans l'entrepreneuriat avec **NS2B**, puis fonde **ADVYZ**, cabinet de conseil en organisation pour les cabinets comptables, tout en prenant la direction commerciale de **LINKOFFICE**.

En 2016, j'intègre **QUICKBOOKS France** pour accompagner la transformation numérique des experts-comptables. 7 ans plus tard, je poursuis cette dynamique chez **BOBBEE**, une plateforme de production comptable et de gestion financière innovante, en tant que Directeur Commercial Associé.

Un an plus tard, je saisis l'opportunité d'être Directeur des partenariats chez **AGIRIS** (groupe ISAGRI), 1er éditeur français indépendant de logiciels de gestion pour la PCL).

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



Jérémy LE YANNOU

Chef des ventes
LAMY LIAISONS (Infos juridiques)

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 **GROUPE 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 entreprenants, 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. 4 ans plus tard, je deviens Chef des ventes chez **LAMY LIAISONS** dans le même secteur.

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 décuplé 😊

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.



Florian LEBOCQ

Manager et conseiller immobilier IAD FRANCE

IFAG Lyon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma licence bi-disciplinaire Infocom et anglais à Lyon II, j'entreprends l'IFAG pour avoir une vision transverse, pragmatique et financière de l'entreprise. Lors d'un salon Apec Booster Tour, un directeur de magasin de **DECATHLON** m'informe que le poste de Directeur de magasin peut être accessible en 3 ans dans le groupe. Je postule et commence, 3 jours après ma sortie de l'IFAG, comme **responsable du rayon** Forme junior à Lyon Part-Dieu (équipe de 2 personnes). Au bout de 3 mois, s'ajoute la prise en charge du rayon Sports de Raquettes. J'avais donc 2 rayons et 2 comptes d'exploitation à gérer. Encore 3 mois plus tard, je prends en charge le rayon Sports urbains en entrée de magasin (équipe de 5 personnes à construire).

Au bout de 13 mois sur Lyon, je suis nommé **Responsable d'exploitation** du magasin de Brive-la-Gaillarde avec pour mission d'organiser son agrandissement qui passait de 2500 à 4000m².

Un an plus tard, en mai 2012, je deviens **Directeur de magasin** à Montluçon en charge des 26 collaborateurs et des 1650m² de surface de ventes. 3 ans plus tard je pilote le magasin de Villenave d'Ornon pendant un peu plus d'un an.

A l'été 2016, je rejoins **MONDOCTEUR** où j'ai eu la charge de la Direction Commerciale Grand Est pendant 4 ans.

En 2018, je change de secteur et intègre le réseau IAD FRANCE où je suis aujourd'hui à mon compte pour développer ma propre clientèle.

Une expérience professionnelle marquante ?

Etrangement, je pense à une expérience plutôt difficile pour moi lorsque les résultats de mon magasin Decathlon - durant l'année 2013 - n'ont pas été à la hauteur des attentes et des objectifs. Je me suis remis en cause et j'ai dû rebondir, trouver des solutions et revoir mon management. Une épreuve salvatrice aujourd'hui car j'ai su mettre les bouchées double, remotiver l'équipe et remonter les chiffres en 2014.

Si tu changeais de métier ?

Toujours dans le sport, probablement du côté de l'événementiel sportif.

Et pendant ton temps libre ?

Du tennis que je pratique depuis l'âge de 15 ans (classé 15/5) et du basket en club.

Tes plus belles réussites

- En 2014, j'ai su rebondir après une période délicate en termes de résultats du magasin. Mes actions et mon projet à 2 ans ont su recréer une dynamique de groupe et rebooster les chiffres.

J'ai beaucoup appris sur moi et sur le management à ce moment-là. Et suis particulièrement heureux d'avoir vécu cette phase qui m'a permis de grandir professionnellement et de comprendre que rien n'est jamais acquis.



Laurent LECOUTURIER

Directeur des ventes Retail indirectes
AYVENS (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.

En mai 2024, je reste Directeur des ventes chez **AYVENS**, née de l'acquisition de LeasePlan par ALD Automotive, filiale du groupe Société Générale. **AYVENS** est un acteur mondial de premier plan de la mobilité durable, engagé à faciliter la vie et les affaires.

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 fallut 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.

Et pendant ton temps libre ?

Je partage le reste de mon temps entre mes enfants que j'accompagne dans leur scolarité et leurs activités extrascolaire et le sport, notamment ceux de plein air : marche en montagne, VTT, ski, triathlon.

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.



Gilone LUZUY DE MAILLARGUES

Operation & Off-Trade Manager GALIENA (Import & distribution de vins)

IFAG Nantes - Promotion 2019

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après l'obtention d'une licence en gestion à Rennes, j'ai effectué une année de césure aux États-Unis pour améliorer mon anglais et suivre des cours de marketing. De retour en France, j'ai poursuivi mes études en faisant un master à l'IFAG, en raison de son orientation vers l'entrepreneuriat. En 2019, après avoir obtenu mon diplôme et effectué deux années d'alternance dans le traitement des transactions des clients institutionnels chez **SOCIÉTÉ GÉNÉRALE SECURITIES SERVICES (SGSS)**, mon conjoint et moi avons déménagé en Asie, à Singapour.

Sur place, j'ai mis du temps à trouver un emploi. L'alternance n'est pas reconnue de la même manière qu'en France, puis en raison de la pandémie de Covid-19, les conditions d'obtention des permis de travail se sont durcies. Après quelques mois, j'ai pu compter sur la communauté française locale pour être mise en contact avec le patron de **GALIENA**, entreprise d'importation et de distribution de vins. Après avoir débuté en tant que chargée de marketing, j'ai évolué vers un poste plus transversal en tant qu'Operation & Off-Trade Manager, qui nécessite d'avoir une vision plus globale de l'entreprise afin d'implémenter de meilleurs processus et outils pour améliorer son efficacité.

Les tendances à venir dans ton métier / secteur ?

Beaucoup de concurrence entre les distributeurs de vin et une demande croissante pour les vins issus de l'agriculture biologique et de la biodynamie.

Les compétences clés pour réussir à ton poste ?

La polyvalence avant tout mais aussi la proactivité, la capacité d'adaptation, l'organisation. J'ajouterais l'envie d'apprendre : le milieu viticole est un puit de connaissances sans fin. J'ai d'ailleurs suivi une formation Wine & Spirit Education Trust (WSET). J'ai acquis le niveau 2 et compte bien obtenir le niveau 3 d'ici la fin de l'année !

Et pendant ton temps libre ?

Je consacre du temps à mon mari, continue à me former, et fais du sport. Malgré sa petite taille, Singapour offre un cadre de vie agréable avec de nombreuses opportunités pour se connecter à la nature. Située au cœur de l'Asie du Sud-Est, la ville nous permet de voyager vers des destinations incroyables en seulement 2/3 heures de vol (Bali, Thaïlande, Vietnam, Cambodge et tant d'autres). Nous avons également récemment visité la Corée et le Japon lors de voyages un peu plus longs.

Ta philosophie de vie

Plus une situation est difficile, plus il y a d'opportunités d'apprendre et d'évoluer.

Les liens utiles

[Mon profil LinkedIn](#)

[SG Self-Assessment Visa](#)

[Les expatriés français à Singapour sur FB](#)



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.fr)

IFAG®
ALUMNI
NOTRE RÉSEAU
DEPUIS 1968



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% !



Pascal PIROTTE

Directeur des ventes et Opérations METRO FRANCE

IFAG Montluçon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je commence ma carrière en faisant de l'audit Interne chez **STOC** (aujourd'hui Carrefour Market) pendant 2 ans puis en dirigeant un supermarché de 60 personnes à 26 ans. Au bout de 3 ans, je prends une année sabbatique et pars faire le Tour de l'hémisphère Sud. De retour en France, je réintègre STOC et sa filiale **PG** puis deviens rapidement RH opérationnel. Quatre années plus tard, **ATAC** m'offre le poste de DRH réseau (100 magasins) puis de Directeur de région (13 magasins/700 personnes).

En 2007, je crée avec un associé un site E-Commerce dans le Scrapbooking et déménage à Bourges avec ma famille. L'affaire roule mais je souhaite retrouver le management d'une grande structure.

Michaël Page me propose alors la direction d'un entrepôt chez **METRO** qui me confie la responsabilité de la diversification et du 1^{er} site internet de METRO. J'ai ensuite dirigé l'Omnicanal & les Services chez METRO FRANCE (94 entrepôts, 9500 collaborateurs et 4,2 Milliards de CA) soit un périmètre de 400 personnes. Nous avons mis en place une marketplace et un « comité Change » pour digitaliser davantage l'entreprise et la relation client.

De janvier 2021 à 2024, je suis DRH de METRO France et membre du Comex. En août 2024, je prends en charge la direction des ventes et des Opérations.

La tendance à venir dans ton métier ?

Après le Multicanal, le Crossscanal... nous parlons aujourd'hui d'Omnicanal. L'enjeu se situe davantage dans l'accompagnement au changement des entreprises de Distribution comme METRO que dans le déploiement du seul « Click and Mortar ».

Si tu changeais de métier ?

Peu importe le sujet et le domaine, ce qui m'intéresse c'est d'enrichir l'ADN d'une entreprise - si possible de grande taille - en ayant un lien très fort avec l'opérationnel et le client.

Et pendant ton temps libre ?

En famille avec ma femme et mes deux enfants. Sinon, je suis un fan de photos et de voyages et j'aime pratiquer, de temps en temps, du tennis de table.

Tes plus belles réussites

- Le tour du monde réalisé en un an, peu d'années après l'IFAG parce qu'il s'agit de la réalisation d'un rêve de gosse !
- Mon expérience entrepreneuriale a été une « réussite personnelle » car elle m'a énormément appris sur moi, mes folies, mes limites ! Elle fut également une aventure collective incroyable avec mes associés, ma famille.



Maxime POUPARD

Responsable Commercial Nord-Ouest
BD ROWA FRANCE (Robot Pharmacie)

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.

À 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 : **INFINISTE (A3 LED)**.

Deux ans plus tard, je rejoins **BD ROWA FRANCE**, spécialiste des robots pour pharmacies. Plus de 13 000 robots de pharmacie BD Rowa™ ont déjà été installés dans les pharmacies, les hôpitaux, l'industrie pharmaceutique et les centres blister dans le monde au cours des 25 dernières années.

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.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes enfants et ma famille. Depuis quelques années, 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 !



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 soient 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 merchandisers.

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

Responsable du développement et des opérations
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 et des opérations de **EXCÉDENT ÉLECTROMÉNAGER**, spécialiste de la vente d'électroménager et literie de marque à bas prix. Grâce à nos 5 magasins dans le Sud de la France, nous bénéficions d'une puissance d'achat importante chez nos fournisseurs.

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.



Olivier ROY

Export Manager THOMAS EXPORT (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 **MADRANGE** me propose le poste de Responsable Benelux que j'occupe durant 3 ans. En 2010, **Fromagerie JEAN PERRIN** souhaite développer son activité Grand export et me confie ce nouveau challenge que j'occupe durant 13 ans.

En 2023, **THOMAS EXPORT** me propose de les rejoindre. Notre catalogue comprend 4000 produits sélectionnés auprès de 270 fournisseurs. Chaque mois, nous recevons et exportons plus de 250 tonnes de fromage par avion, par bateau ou par route, partout dans le monde.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

la création d'un département export, un défi bien différent du rôle de commercial à l'étranger. Cela impliquait de gérer des aspects spécifiques comme l'adaptation du packaging, l'étiquetage, la logistique, la tarification et les contraintes douanières — autant de facteurs essentiels mais souvent absents du quotidien d'un simple commercial export.

Les tendances à venir ?

Un retour vers des produits traditionnels, de terroir, du bio et AOC. L'Asie et ses modes d'alimentation renouvelés (consommation de laitages) ouvrent des relais de croissance extrêmement importants.

Si tu changeais de métier ?

Je ferais du design ou de l'architecture. 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.



Daniel SANGOUMA

Chargé de mission – Sport santé AURAR (Hôpitaux et services de santé)

IFAG Paris - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après le cursus « spécial athlètes de haut niveau » de l'IFG, j'ai intégré l'IFAG qui m'a permis de conjuguer études et compétitions. Diplômé en 1996, j'ai démarré ma carrière chez **ADIDAS FRANCE**, au service commercial puis au Sports-marketing. Cette expérience m'a ensuite conduit à l'entrepreneuriat : direction de deux clubs **MOVING** et investissement dans plusieurs salles de sport.

De retour à La Réunion, j'ai pris la direction des sports de la mairie de Saint-Paul, en charge de 350 agents. J'ai poursuivi chez **TENESOL OI**, acteur du photovoltaïque, où j'ai développé et animé une équipe commerciale dédiée aux énergies renouvelables.

Séduit par la dimension sportive et sociale, j'ai rejoint **DIONYSPO**, une SEM orientée événements, accompagnement de sportifs et sensibilisation à la santé, puis **L'OFFICE MUNICIPAL DES SPORTS DE SAINT-DENIS** pour renforcer cette vocation.

Aujourd'hui, j'ai intégré **AURAR** comme chargé de mission sport-santé. Le groupe s'engage dans la prise en charge des maladies rénales ainsi que des problématiques liées à l'obésité, au diabète et à l'hypertension

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



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.



Mary SENIGOU

Directrice du développement CERTIGROUP

IFAG Paris - Promotion 2012

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Après 2 ans, je saisis une opportunité au sein du Groupe Européen **CERTIGROUP** en tant que Directrice de Développement. Nous accompagnons nos clients en matière de certification, de confiance numérique, ainsi que de conformité et d'éthique des affaires.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition ?

Créer de la convivialité au quotidien, rester positive.

Ta philosophie de vie ?

Regarder devant. Demain ne peut être que meilleur !



Philippe SOUCHE

Global Business Development Director
CHATEAU MINUTY (Moët Hennessy)

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. De 2015 à 2022, je pilote les ventes France et Global de Pernod Ricard.

En 2022, je rejoins **LE CHATEAU MINUTY** appartenant à Moët Hennessy (la division vins & spiritueux du groupe LVMH) en tant que Global Business Development Director.

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. Deuxième exemple : la consommation d'alcool se décale de la journée vers le soir et de la semaine vers le week-end.

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 – Practice Assurance
AUDIANE (Recrutement Banque Assurance)

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 **CETEM** 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.

A partir de 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.

En 2024, je prends une nouvelle voie en rejoignant le cabinet de recrutement **AUDIANE** spécialisé dans les métiers de la banque et assurance.

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.



Damien TIGNARD

Expert multi spécialiste
STELLIANT (Services aux assurances)

IFAG Nîmes - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un BTS de communication à Montpellier, j'ai intégré la 1^{ère} promo de l'IFAG Nîmes en 2005 pour faire mes 3 années d'étude en alternance. Deux ans dans le journal économique local **LE REVEIL DU MIDI** où je faisais tout, comme c'est souvent le cas dans une PME ! Ensuite, j'ai effectué de la vente indirecte pour **GE CAPITAL** en étant implanté chez Dell. Il s'agissait de convaincre les commerciaux de Dell pour que leurs clients/entreprises adoptent les solutions de financement proposées par GE Capital plutôt que par un autre fournisseur. Cela m'a permis d'être plus politique, de comprendre le lobbying...

Mais cette 3^e année était surtout celle du Kcréa. Nous avons imaginé un projet de constructions en bois – **GINKGO** - avec un autre IFAGuien, Jean-Bernard Almeras, avec qui je suis aujourd'hui associé. À la sortie de l'IFAG en 2008, nous avons été contactés par Innov'up, une structure locale qui nous a permis de développer le projet dans un incubateur durant 1,5 ans.

De 2009 à 2020, nous avons mis en place un atelier de 400m², créé une 2^{ème} structure pour séparer le commercial (4 salariés) de la fabrication (6 salariés), et mis en chantier des dizaines de réalisations.

À l'arrêt de notre arrêter, j'ai fait du conseil en maîtrise d'ouvrage et me suis formé pour intégrer **STELLIANT**, un groupe proposant des services aux assurances.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'entreprise sans hésiter. Cela ne se fait pas en dilettante. Il faut une implication à 300%, une énorme persévérance et une capacité de travail ultra importante. Je n'imaginais pas cela avant de le faire ! Pour autant, je ne crois pas que cela s'apprenne. Il faut avoir un tempérament adapté à ce type d'épreuve et les nerfs sacrément solides !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le marché de l'immobilier connaît des fluctuations mais celui de la construction en bois – une niche - connaît une progression constante. Il représentait 4% du marché de la construction en 2007 et en fera au moins 15% en 2015 avec des différences selon les zones géographiques. La région Rhône-Alpes est importante avec 20% de cette niche !

Si tu changeais de métier ?

Cela m'aurait plu d'être conseil dans un cabinet d'audit et d'apporter des solutions pour le rachat d'entreprises, par exemple

Tes plus belles réussites

- Avoir appris un métier et créé une entreprise dans le bâtiment, une activité que je ne connaissais pas du tout. J'ai progressé de manière importante et accumulé du savoir dans ce domaine à force de persévérance, d'adaptation et de travail.



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 !