

COMMERCIAL & VENTE

CARNET MÉTIERS DES DIPLÔMÉS DE L'IFAG



Jean-Luc CAMERANO

Directeur d'enseignes EURIAL ULTRA-FRAIS

IFAG Lyon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dans le cadre de ma dernière année IFAG en entreprise, j'ai intégré le groupe **Nestlé** en juin 1991, au sein de la division produits laitiers frais, en tant que Responsable de secteur, puis j'ai évolué comme Formateur Merchandiseur régional au sein de la région Est. Pour enrichir mon parcours, j'ai rejoint le service marketing en tant que chef de produits sur les desserts ultra-frais, pendant 2 ans et demi.

Puis retour au commerce en tant que Responsable de la région Rhône-Alpes. J'ai ensuite intégré la division Glaces et Surgelés du groupe Nestlé, en prenant un poste de Responsable Marketing Enseignes. Je passe ensuite à la négociation pendant 5 ans comme Responsable d'Enseignes. Enfin, je prends la Direction du Développement Commercial et deviens mi 2012, Directeur National des Ventes de Nestlé Grand Froid (67 personnes + 25 stagiaires en été, 300 M€ de CA avec une répartition : 55% Glaces / 45% surgelés.

Après 27 ans passé chez Nestlé, je rejoins en tant que Directeur d'enseigne début 2018 le Groupe AGRIAL et sa

filiale **Eurial Ultra-Frais** N°1 des MDD sur les yaourts nature et aromatisés, spécialités, allégés, crèmes, flans, mousse, bifidus et fromage frais ;

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience au marketing fut un levier pour ma carrière et une source d'enrichissement importante en termes de stratégie, de culture marché/produits, de connaissance des différents métiers car nous devons travailler avec toutes les fonctions de l'entreprise.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les métiers du commerce représentent l'avenir. Ils sont incontournables et deviennent de plus en plus stratégiques dans les organisations avec l'émergence de nouveaux métiers comme le Category Management qui font la jonction Marketing/Vente.

Si tu changeais de métier ?

Un métier autour du sport, entraîner et développer des jeunes en formation par exemple.

Et pendant ton temps libre ?

Un peu de sport pour m'entretenir et voyager. J'adore cette activité : chaque année, avec ma famille, nous visitons une capitale européenne.

Tes plus belles réussites

- La création d'une nouvelle démarche catégorielle et de segmentation du rayon nommée « Impulsion Grand Froid » lorsque j'étais au développement commercial. J'ai participé à des conférences et eu des articles dans la presse professionnelle autour de ce concept.
- Des satisfactions humaines : lorsque vous faites évoluer des collaborateurs, ou que vous réussissez à fédérer et motiver une équipe, autour d'un projet collectif, avec le succès au bout.



Romain GALON

Responsable Comptes Clés GMS/MDD WENCESLAS CHANCERELLE

IFAG Angers - Promotion 2010

Comment es-tu arrivée 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 **Société Père Dodu du Groupe Doux** comme chef de secteur sur la région de Saintes - Bordeaux.

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma 1ère présentation au sein d'une enseigne de grande distribution devant 4 acheteurs et 2 resp. Marketing. Il a fallu capter l'attention, les faire participer, être en phase avec leurs attentes.

Cela m'a permis de m'améliorer sur tous ces paramètres et de mieux préparer les présentations suivantes.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier de Category Manager est apparu récemment (moins de 15 ans). 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 Category Management GALLIANCE (Pôle Volaille TERRENA)

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

Embauchée en CDD, en tant qu'ACP puis définitivement en mars 2010 en tant que Chef de produits junior en charge du Poulet classique pour les MDD et les marques nationales. Je suis rapidement devenue chef de produits GMS de plusieurs gammes à fort volume et rentabilité. En 2016, j'évolue vers un post de Category Manager puis & an plus tard de Responsable du Service Category Management avec une équipe de 2 personnes. Notre travail consiste à faire des revues de marché, analyser en amont les performances des enseignes et faire des recommandations, analyse shopper, référencements d'innovations...

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.

La tendance à venir dans ton métier ?

Le métier de la restauration s'oriente vers l'assemblage d'aliments. Les industriels proposeront des produits semi-élaborés voire élaborés pour que le personnel n'ait plus qu'à mettre à température. Quant aux consommateurs, il y a les CSP + qui demandent des produits prêts à l'emploi et des familles reviennent vers des produits basiques pour diminuer le poste alimentation dans leur budget

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.



Christophe JEGOU

Directeur Category Management LAÏTA PCG

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon BTS Technique de commercialisation agroalimentaire, j'ai poursuivi par des études de commerce à l'IFAG Montluçon. Dès ma 3^e année, j'intègre la coopérative laitière **Laïta** en tant que Chef de secteur. Une aventure terrain qui se poursuit durant 4 ans. En 2000, **Laïta** me propose de créer et de piloter le service merchandising afin de positionner au mieux nos marques chez nos clients distributeurs. Quatre ans plus tard, j'évolue en mettant en place le service Category Management (3 personnes). Notre mission consiste à aider et convaincre les Category Manager des enseignes de distribution à acheter nos produits. Le périmètre recouvre les assortiments, le merchandising et la promotion.

Aujourd'hui **Laïta** comprend 2370 salariés et réalise 1,3 milliard € de CA dont 65% en France. Notre marque principale « Paysans Bretons » représente 450M€ de CA sachant que nous avons aussi des parts dans Régilait et Mamie Nova.

Laïta est N°2 en France sur le marché du beurre, N°2 sur celui des crêpes et N°3 sur le marché du fromage à tartiner.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} job en tant que chef de secteur a été un déclic pour moi. A l'époque, je ne m'imaginai pas dans la vente. Aujourd'hui, je ne pourrais plus faire un métier sans contact ni challenges !

La tendance à venir dans ton métier ?

Les distributeurs ont compris que le category management représente un levier de croissance qui permet d'innover et de gérer plus efficacement les linéaires.

Par exemple, l'organisation des équipes a changé chez les distributeurs. Aujourd'hui, vous avez souvent un acheteur, un manager de l'offre et au-dessus d'eux un category manager.

Si tu changeais de métier ?

Aller travailler à l'étranger et dans un métier de la finance, un secteur que j'affectionne particulièrement.

Et pendant ton temps libre ?

La lecture de romans historiques et bols d'air en famille au bord de la mer.

Tes plus belles réussites

- Le Maître de Bronze remporté en 2002 lors d'un concours à l'IFM (Institut Français du Merchandising) qui récompense les meilleurs partenariats enseigne/industriels.
- Avoir monté un partenariat avec Carrefour dans un univers très différent du lait : la boulangerie !
- Le développement du marché de la crêpe avec la marque Paysans Bretons. Nous avions 1 client national il y a 3 ans et sommes aujourd'hui référencés nationalement chez tous les grands distributeurs.



Cyril LACROIX

Directeur National des Ventes MARIE

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Très tôt, j'ai voulu travailler dans la grande distribution. C'est ainsi qu'en 3^e année de l'IFAG, j'ai obtenu un poste de chef de secteur chez **Marie-Uniq**, une société anglaise fabricant du beurre et de la margarine. Cette période m'a permis de devenir Resp. Régional en Rhône-Alpes, de la société **Picandine**, producteur de fromages de chèvre. Au bout d'un an, Picandine est acheté par **Triballat-Rians** qui me nomme Responsable Compte clef junior (Carrefour). Ce fut le début d'une aventure de 10 ans chez Rians où j'ai occupé de nombreux postes : Resp. Comptes clefs junior marques nationales, Resp. Comptes clefs marques distributeurs, Directeur Régional Rhône-Alpes (équipe de 8 chefs de secteurs) pour finir Directeur National des ventes (35 personnes).

Puis le dirigeant de **La Bovida** (équipements de cuisine), me propose la Direction Commerciale de son entreprise. Je franchis le pas en Mars 2011, pour prendre en charge l'activité commerciale de 190 pers. (sur 340 pers. au total), 27 magasins et 56 M€ de CA.

A partir de mai 2015, je prends le challenge de la Direction Nationale des Ventes chez **Marie**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le changement de secteur à 90° : je suis passé de chez Rians (agroalimentaire), où je maîtrisais tout, à La Bovida (Équipement), une activité inconnue pour moi. Un virage réalisable avec beaucoup de travail et de l'expérience sachant qu'il y a une base commune : le management !

La tendance à venir dans ton métier ?

La vente d'équipements de cuisine pour les professionnels et les particuliers est en pleine croissance. Il nous reste des parts de marchés à prendre. Le E-commerce et le retail représentent des sources de développement importantes.

Si tu changeais de métier ?

Si demain, je devais me réorienter, je me dirigerais vers la formation, car j'aime transmettre.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis marathonien et vice-président du club de tennis de mon village. J'appartiens également au CJD de Bourges et, depuis quelques temps, j'interviens à l'IFAG Montluçon pour délivrer des cours sur la distribution et récemment le recrutement !

Tes plus belles réussites

- Ma femme, également IFAGuienne, (Céline Pollet - 1995) et mes 3 enfants !
- La reconnaissance de mes équipes lorsque j'ai quitté Rians. Une surprise ... c'est en partant de l'entreprise, comme je l'ai fait, que j'ai pu mesurer, à travers leur témoignage, ce que je leur avais apporté, ainsi que beaucoup de messages de sympathie.



Philippe LAVANTES

Chef de Zone export TRIBALLAT RIAN

IFAG Montluçon - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

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

Si tu changeais de métier ?

C'est déjà fait !!!

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Taoufik MRINI

Responsable des Clients Nationaux PANZANI

IFAG Paris - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Arrivé chez **Panzani** en alternance à mon entrée à l'IFAG en 2004, j'ai occupé le poste de chef de secteur junior sur Paris pour démarcher les magasins de proximité. En 2^e année, mon périmètre s'est élargi à la petite et grande couronne. Puis en 3^e année, j'ai été embauché au poste de chef de secteur confirmé en Bourgogne. Après 8 mois, j'ai changé de région pour m'occuper du Mans avec une casquette complémentaire, la gestion commerciale **d'une centrale d'achat**.

En 2010, j'ai saisi une opportunité interne : devenir Responsable information et outils. Peu de temps après je suis devenu Responsable d'enseigne puis Responsable des Clients Nationaux – Comptes clés.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lorsque je suis passé chef de secteur stagiaire à chef de secteur confirmé. On arrive souvent, du jour au lendemain dans une région peu familière, où l'on ne connaît personne.

Il faut remplir un objectif en quelques visites avec de nouveaux interlocuteurs. Cette méthode dite « Swimming Pool » est également un bel apprentissage personnel : faire des choix de vie, gérer son autonomie et ses priorités...

La tendance à venir dans ton métier ?

Il y a les évolutions secteurs liées aux nouvelles normes juridiques et les évolutions métiers. Aujourd'hui, les chefs de secteur Panzani réalisent des plans de développement annuels. Ils se doivent d'être hyper réactifs au regard de la concurrence, attentifs au volume et à la valeur de leurs actions commerciales. Enfin, l'évolution de la consommation nous oblige à toucher l'excellence sur notre cœur de marché et à rechercher de nouveaux potentiels.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise ou je deviendrais consultant pour les métiers de la grande distribution.

Et pendant ton temps libre ?

Pour m'évader, j'aime voyager sans rien prévoir. J'ai d'ailleurs fait le 4L trophy avec l'IFAG. Et pour me défouler, je m'exerce à la batterie.

Tes plus belles réussites

- Etre arrivé chez Panzani en tant que stagiaire et avoir su évoluer en saisissant les opportunités.
- Que mes recommandations deviennent réalité en magasin.



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 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% !



Benoît PANEL

Commercial Export Afrique PROLAC (Groupe SOUFFLET)

IFAG Nîmes - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DUT GEA, j'intègre la 1^{ère} promotion de l'IFAG Nîmes en 2005 et effectue 2 années en tant qu'assistant comptable et contrôleur de gestion stagiaire à la **CCI de Nîmes**. Je rebondis en décrochant un VIE en **Côte d'Ivoire** qui me permettra d'obtenir mon diplôme. Pendant 1 an, on me confie l'audit du service trésorerie de chantiers navals appartenant à **Carena** (filiale de Bolloré). Ma mission terminée, je fais ensuite pendant 2 ans de l'audit financier et du conseil stratégique au sein d'un groupe abidjanais comprenant 8 sociétés et 500 personnes. Le rachat, par ce groupe, d'une entreprise de 15 personnes, important et distribuant des fournitures industrielles me permet d'en devenir le directeur quelques mois.

En 2010, je pars 3 mois au **Ghana** pour devenir chef d'agence chez **JLB Expertises**, une société en charge du contrôle qualité du cacao exporté par le gouvernement.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Au Ghana, j'avais un statut de chef d'agence d'une société de contrôle de Cacao. Je manageais de 10 à 60 personnes selon les volumes exportés. Mes interlocuteurs étaient les directeurs de MSC ou CMA CGM. Une période courte, de 3 mois, qui m'a permis de prendre de l'assurance.

La tendance à venir dans ton métier ?

Dans le trading, les variations sont importantes sur des périodes courtes. Il est donc très difficile d'avoir une vision à long terme du marché. La tendance consiste plutôt à savoir bien gérer les risques et structurer son entreprise en conséquence (trésorerie, gestion des stocks, personnel)

Si tu changeais de métier ?

Je reprendrais une entreprise pour la développer à l'export.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du foot 2 fois/semaine et des matches le dimanche. J'entraîne également une équipe de jeunes le samedi. L'été, je fais du Golf, une passion (index 10,5) !

Tes plus belles réussites

- Avoir su transmettre la partie gestion - la partie « obscure » des chiffres - à un responsable de production autodidacte et devenu ami depuis.

Il y a pris goût, a bien compris les leviers et applique avec succès, les conseils délivrés il y a quelques temps déjà.



Olivier ROY

Export Manager PERRIN VERMOT (Fromagerie)

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

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



Philippe SOUCHE

Directeur Régional Adjoint des Ventes RICARD

IFAG Auxerre - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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 métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Etre entrepreneur plutôt dans la promotion immobilière.

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Isabelle ADER

Inspectrice Commerciale AXA

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

Depuis Septembre 2015, je suis Inspectrice commerciale en charge du recrutement et de l'animation des agents généraux de mon secteur.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

Une activité en rapport avec le tango, l'Argentine

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Marc-Antoine FRALO

Courtier en Assurances PATRIM ONE ASSURANCES

IFAG Paris - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Loïc LE CAVIL

Adjoint Directeur Centre de Relation Clients
LCL

IFAG Lyon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon BTS de concepteur intégrateur Multimédia, j'ai opté pour l'IFAG Lyon. Dès ma 3^e année, j'intègre la banque **LCL** comme conseiller Pro d'abord en stage puis en CDI. J'occupe ce poste durant 4 ans sur une puis deux agences.

En 2009, on me confie la direction d'une grosse agence comprenant plus de 7 personnes, dotée essentiellement d'une clientèle de professionnels et de particuliers. Un challenge très stimulant pour moi en termes de management qui se concrétisera par de bons résultats.

En 2011, je prends la direction d'un groupe de 5 agences regroupant 32 personnes, dans le Nord-Isère. Une aventure qui se poursuivra pendant 3 ans lorsque le poste d'Adjoint au Directeur du Centre de Relations Clients Rhône-Alpes Auvergne m'est proposé fin 2014.

Aujourd'hui, la mission de notre centre est d'assurer la continuité de service du réseau physique (par téléphone, par email et demain en visio) avec une équipe de 90 personnes dont 8 Directeurs d'agences spécifiques (E-LCL, agence en ligne assurance, agence crédit en ligne).

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La direction d'une grosse agence LCL (+7 personnes) à 29 ans sans avoir managé antérieurement. Ce fut un réel challenge qui m'a enthousiasmé et considérablement enrichi humainement. Expérience qui a été décisive pour la suite de ma carrière.

Les tendances à venir sur ton marché ?

L'enjeu se situe très clairement dans la digitalisation des usages et la vente à distance. Parallèlement, les banques doivent continuer à être des partenaires multiservices (Prévoyance, protection des proches, assurances diverses...)

Si tu changeais de métier ?

Je suis vraiment bien là où je suis et ne cherche pas à me projeter ailleurs.

Et pendant ton temps libre ?

Passionné de foot, je suis Supporter de l'AS St Etienne et joue depuis l'âge de 8 ans dans un club lyonnais. Depuis peu, je pratique aussi le Padel, un sport (N°2 en Espagne) à mi-chemin entre le tennis et le squash. Et bien évidemment, je m'occupe le plus possible de ma famille et mes 2 filles de 7 et 3,5 ans.

Tes plus belles réussites

- Avoir été l'un des plus jeunes Directeurs de groupe d'agences LCL en Rhône-Alpes-Auvergne à 31 ans.
- Les marques de sympathie qui m'ont été délivrées lors de mes changements de fonctions. A ce moment-là, je me suis aperçu avoir réussi à fédérer mes équipes. Une réelle satisfaction humaine !



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.



David SPAULT

Directeur des activités Epargne, Banque et
Gestion de Patrimoine
GROUPAMA RHÔNE-ALPES AUVERGNE

IFAG Toulouse - Promotion 1987

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

À partir de septembre 2014, je prends le challenge de la Direction de projet. En 2016, je prends la direction des activités Epargne et Gestion de patrimoine (6 managers, 29 CGP et 30 gestionnaires)

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir repris en management des équipes dont je ne connaissais pas le métier (le recouvrement au Cetelem et l'assurance à Groupama) et d'avoir réussi à intégrer leur collectif par ma plus-value : le Management

Les tendances à venir sur ton marché ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

Course à pied 3 fois par semaine pour évacuer. Moto le week-end 8 mois sur 12 pour les sensations. Ski l'hiver et les vagues de l'océan l'été.

Tes plus belles réussites

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



Olivier DE LA CLERGERIE

Responsable Gestion Privée SWISSLIFE FRANCE

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG et suite au SMI, j'ai décidé de **partir en Chine** pour tenter ma chance. J'ai trouvé un travail rapidement, dur mais passionnant : conseiller en Gestion de patrimoine.

J'ai attrapé le virus et suis rentré en France pour effectuer un master en Gestion de patrimoine.

Après 2 ans chez **HSBC** en tant que Conseiller Premier, j'ai intégré en 2010 **SwissLife Banque Privée**. Deux ans et demi plus tard, SwissLife met en place sa cellule d'assureur Gestion Privée... Une bonne occasion pour évoluer vers un poste de management, je deviens donc responsable de la gestion privée de la zone Sud-Ouest au sein de la maison mère **Swisslife**. Depuis janvier 2013, j'aide la centaine d'apporteurs concernés (agents et salariés) par ce périmètre à atteindre nos objectifs communs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Se retrouver en Chine dans une ville inconnue, une langue inconnue et un métier que tu ne connais pas. Voilà où je me suis lancé en 2005 ! C'est une vraie fierté d'avoir pu apprendre autant et aussi

C'est grâce à l'équipe dont je faisais partie et grâce à mes amis que j'ai pu le faire.... Malgré les complications de la vie en Chine je le ferais de nouveau avec plaisir !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier est en pleine évolution, on aura toujours autant besoin de banquier privé.

Le monde économique dans lequel on vit ne laisse plus de place à l'à peu près, les solutions sur mesure des banques sont la seule alternative pour les clients qui recherchent la performance et la sécurité.

Si tu changeais de métier ?

Pourquoi changer de métier ? Mon activité se renouvelle tous les jours, je doute pouvoir en faire le tour un jour !

Problématiques financières, juridiques et fiscales, immobilières... Tant de sujets sur lesquels je dois me tenir informé au jour le jour ! Ça change vite et notre objectif est d'accompagner nos clients sur le long terme. Nous ne pouvons pas les abandonner en cours de route.

Tes plus belles réussites

- Partir en Chine avec rien et revenir avec un métier ; créer un portefeuille de presque de 250 clients en 2 ans.
- Voir mes premiers clients me recontacter pour me demander des conseils.
- Ma famille.
- Les autres sont à venir !



Benjamin WALLIMANN

Directeur de participation M CAPITAL PARTNERS

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon parcours s'oriente rapidement vers la finance même si j'ai commencé par un Bac scientifique. J'obtiens ensuite un Bachelor expertise comptable à l'ISEG qui me permet d'acquérir une base technique. Mon job, 3j/semaine chez **Axion Informatique**, consiste à former des PME à la mise en place d'un ERP.

J'intègre ensuite l'IFAG et intègre en alternance **KPMG** qui m'embauche dès ma 3^e année. Après 2 années de travail effréné, je rejoins **Transaxiall**, spécialisée en cession et acquisition d'entreprise. Les perspectives ne me convenant pas, je décide de suivre, durant 5 mois, un Master banque et ingénierie financière à l'ESC Toulouse.

A l'issue de la formation, j'effectue un stage d'assistant analyste chez **Midi Capital** devenu **M Capital Partners**. Début 2012, j'intègre définitivement l'équipe de 24 personnes au poste de chargé d'affaires puis évolue pour devenir Directeur des participations. Notre activité vise à financer en fonds propres des entreprises rentables, réalisant entre 5 et 50 millions de CA.

En notre qualité d'actionnaire minoritaire nous accompagnons les dirigeants dans le but de valoriser les 150 M€ que nos clients nous confient en gestion.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes 2 années passées chez KPMG. J'y ai appris à assumer une charge de travail considérable avec un niveau d'exigence élevé. Une véritable école pour apprendre à travailler efficacement.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La recherche d'entreprise correspondant à nos critères de croissance sera de plus en plus délicate. Les raisons à cela ? Un marché français et européen en stagnation, et une trop faible présence des PME françaises à l'international.

Si tu changeais de métier ?

Batteur dans un groupe californien ! Sinon, plus sérieusement, dans la communication ou chef d'entreprise dans un métier lié à la finance.

Tes plus belles réussites

- Avoir intégré l'équipe de M Capital Partners. Le métier d'investisseur est exigeant puisqu'il fait appel à des compétences en analyse stratégique et financière ainsi qu'à de réelles capacités à convaincre le chef d'entreprise de notre capacité à apporter autre chose que des financements à la société.
- Notre équipe d'experts financiers s'impose des challenges importants puisque nous sommes passés de 5 à 150 millions sous gestion en l'espace de 10 ans !



Sarah ABDELLAH

Sales Account Manager IDF 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 un Bac + 5 à 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 1 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 que depuis Juin 2015, je suis Ingénieur commercial grands comptes chez **Dell** à Montpellier. Je gère un portefeuille client de 12 M€. Mon rôle consiste à accompagner les clients (DSI, DAF...) dans leurs projets informatiques (hard et soft) avec l'aide d'une équipe de spécialistes que je coordonne.

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.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Sabrina BENHADDOUCHE

Business Manager ALTRAN

IFAG Lille - Promotion 2016

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

Mon prochain challenge sera de manager une équipe encore plus importante !

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Quelle est ta valeur ajoutée ?

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

Et pendant ton temps libre ?

L'exploitation de mon temps libre s'articule en plusieurs passe-temps. Le shopping tout d'abord car je suis une grande fan des vêtements, sacs, chaussures de grandes marques.

Je pratique aussi la course à pied afin d'évacuer le stress de la semaine.

Ce que la vie t'a appris ?

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

Ta philosophie de vie ?

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

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Jayral BUNGARO

Sales Director – Retail France

DEMANDWARE (A SALESFORCE COMPANY)

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 systèmes**, 1^{er} éditeur de logiciel en Europe, nous rachète. Mon périmètre s'élargit ainsi à l'Europe et EU.

A partir de mai 2015, je prends le challenge de la Direction, Comptes Stratégiques chez **Demandware**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon poste actuel : il me permet de synthétiser toutes mes expériences antérieures (Retail, Grands comptes) dans une Start up au sein d'un groupe mondial ! Je propose le « Go to market », développe le réseau de partenaires, mets en œuvre la gestion de l'opérationnel commercial, avec une dimension internationale.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Un bon commercial devra savoir développer son réseau, parler anglais pour avoir une vision internationale 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.

Si tu changeais de métier ?

Monter une Start up orientée clients.

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 !

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Philippe CALBEL

Directeur commercial Comptes Stratégiques
CRIT FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès la sortie de l'IFAG, j'ai entamé ma carrière professionnelle chez **Xerox**. J'y suis resté **20 ans** ! Etudiant, je souhaitais m'orienter dans de marketing et la communication. Mais j'avais contracté un emprunt pour financer mes études : seule une fonction commerciale pouvait me permettre de le rembourser, et cela m'a plu. J'ai d'abord été ingénieur commercial, ingénieur commercial spécialisé sur les grands comptes privés, puis publics avant de devenir directeur de la division commerciale grands comptes... J'ai intégré en 2005 le poste de directeur marketing de **Xerox Global Services**.

En 2008 je deviens directeur commercial grands comptes de **Xerox Office France**, jusqu'à l'été 2010. J'ai été nommé chez **CBS Outdoor** directeur du commerce local, en charge des 10 directeurs commerciaux de secteur.

Depuis 2012, je suis Directeur Marketing et Commercial d'**Ista France**, leader mondial de la maîtrise des énergies et de l'eau.

À partir de juin 2013, je prends la direction commerciale de **Stanley Security**, filiale de Stanley Black & Decker et spécialisé Sécurité et enquêtes BtoB. L'aventure dure 3 ans lorsque je rejoins, en 2016, **CRIT France**. Ma mission : direction commerciale des comptes stratégiques.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Xerox, le passage de la direction de la division commerciale au poste de directeur marketing. J'ai été propulsé là, sans rien connaître au marketing et ce fut très enrichissant. On réalise que l'évolution professionnelle n'est pas liée aux seules compétences, mais aussi aux capacités d'adaptation.

Si tu changeais de métier ?

Je m'orienterais vers le coaching et le développement personnel. La qualité des femmes et des hommes, c'est ce qui fait aujourd'hui la valeur ajoutée d'une entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

Je me consacre à ma famille et je suis très sportif, j'aime le cinéma la musique

Tes plus belles réussites

- La vocation première d'un manager est de faire évoluer les équipes qu'il dirige. C'est pour moi ma plus grande réussite, tout au long de ma carrière : avoir su m'entourer de femmes et d'hommes motivés et d'avoir fédéré leur énergie autour de projets qui ont fait progresser l'entreprise.
- Pour moi, c'est la plus belle des reconnaissances. Si je suis resté aussi longtemps chez Xerox, d'ailleurs, c'est parce que j'ai pu y évoluer dans cet état d'esprit.



Julien CHEVALIER

Responsable Commercial Grand Ouest
METEOJOB - VISIOTALENT

IFAG Paris - Promotion 2006

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Très tôt, j'ai souhaité découvrir le monde de l'entreprise et plus particulièrement l'environnement du commerce et des affaires. Ainsi, j'ai passé 5 ans en alternance chez **Total** dans le cadre de mon BTS (à Nantes), puis de l'IFAG (à Paris).

Passé ensuite par le Canada, où je suis resté 6 mois à Vancouver pour y suivre un cursus d'Anglais, je suis revenu à Nantes au printemps 2007.

Rapidement, j'ai pu trouver un poste dans le domaine de la location longue durée automobile (**CGE Car Lease**) en tant que commercial. Après un peu plus de 4 ans dans cette fonction, une opportunité s'est présentée dans la vente Grands Comptes de solutions de recrutement en ligne où je suis resté 3 ans.

Fort de cette expérience, **Meteojob** m'a sollicité il y a un an afin de créer le premier bureau en région. Une très belle opportunité, dans un secteur en plein mouvement. L'enjeu est aujourd'hui de rapidement faire grossir l'agence en termes de Chiffre d'Affaires et d'effectifs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1er CDI ! Embauché comme commercial dans le secteur hyper concurrentiel de la location longue durée, sans fichier prospects, et dans le cadre d'une création d'agence commerciale. Il a fallu un an pour commencer à voir les ventes décoller... une expérience très enrichissante et déterminante pour la suite de mon parcours.

Les tendances à venir sur ton marché ?

L'influence des réseaux sociaux et l'arrivée du BIG DATA qui va révolutionner notre secteur car jamais les recruteurs n'ont eu accès à autant d'informations sur les candidats. Ils doivent maintenant apprendre à les sélectionner, les analyser et bien entendu les valoriser.

Si tu changeais de métier ?

Dans le domaine du Marketing Sportif ou du Voyage... mais je suis vraiment bien dans mes fonctions actuelles.

Et pendant ton temps libre ?

Je joue régulièrement au Volley-Ball, et dès que possible... je pars à la découverte de nouveaux pays. Depuis peu, la découverte de l'œnologie attise ma curiosité.

Tes plus belles réussites

- Avoir eu l'opportunité à plusieurs reprises d'être au départ d'une nouvelle aventure.
- ✓ Chef de Produits chez Total dans le cadre d'une création de poste
- ✓ Démarrage d'une nouvelle agence chez GCE Car Lease
- ✓ Création de la 1^{ère} agence chez Météojob, afin d'en prendre la responsabilité



Stéphane DA MOTA

Chief Sales and Marketing Officer LOOP SOFTWARE

IFAG Paris - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Un déclic IT et commercial s'est produit lors de mon stage en 1^{ère} année de l'IFAG effectué chez **Epitech**, société d'intérim spécialisée dans l'informatique et dirigée par un IFAGuien. En août 2001, pour mon job de 3^e année j'intègre la société **Cegid**, 1^{er} éditeur français européen de logiciel de gestion. C'est en tant qu'Ingénieur Commercial que j'appréhende le marché de l'Audit et de l'Expertise Comptable. Au bout de 4 ans, je passe Ingénieur Commercial Manager aux commandes d'une équipe de 2 personnes.

En 2008, je deviens ainsi Responsable des Ventes Grands Comptes avec une équipe de 8 personnes. Nous avons conçu une vraie méthodologie projet & commerciale sur le métier de la profession comptable qui n'existait pas chez Cegid.

Après 10 ans chez Cegid, j'ai décidé d'intégrer une PME - **Viareport**, éditeur de logiciels de finance - en tant que Directeur Commercial associé.

A partir d'octobre 2014, je co-crée une start-up innovante d'achat de vin en ligne, **Caviste Athentique**.

Puis en juin 2017, j'intègre **Loop Software** (solutions pour experts-comptables) en tant que Responsable commercial et Marketing

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'une équipe Grands Comptes chez Cegid m'a permis de tester mes capacités à innover et de démarrer un projet à partir d'une feuille blanche. Cela m'a permis aussi de faire partie du Think Thank de Cegid à l'époque.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier de commercial consiste aujourd'hui à maîtriser la vente complexe et à faire du lobbying. L'approche multi canal des entreprises (Web, télévente...) tire le métier du commercial terrain vers le haut ! L'autre tendance lourde, est la déréglementation du métier d'Expert-comptable. La publicité et le démarchage commercial sont autorisés depuis 2011. La profession va culturellement évoluer et prendra conseil auprès de spécialistes.

Si tu changeais de métier ?

Créer ou racheter une société pour mettre en application ce que j'apprends depuis 10 ans. Peu importe le secteur, l'essentiel étant de créer de la valeur !

Et pendant ton temps libre ?

Du karaté (ceinture noire et championnat de France des moins de 70 kg) et de la course à pied, 2 à 3 fois par semaine.

Tes plus belles réussites

- La victoire d'un appel d'offre en 2008. Nous avons proposé une démarche de partenariat stratégique plutôt que de nous battre sur le produit ! Contrat signé en présence de mon président Jean Michel AULAS au restaurant étoilé le Carré des Feuillants....
- En 2010, j'ai suivi un cursus certifiant de 9 mois à l'ESCP : « General Management Program ». Une vraie satisfaction qui permet d'avoir une vision à 360° de l'entreprise.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Catherine DANTAUD

Strategic Account Manager ANSYS FRANCE

IFAG Paris - Promotion 1993



Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après une maîtrise LEA à Poitiers, je suis venue m'installer à Lyon en 1995 pour occuper un poste d'assistante marketing à **L'Institut Textile de France**. Dès 2000, je deviens responsable marketing France d'**Esker**, un éditeur de logiciels employant 300 pers. dans le monde. Ne pratiquant pas assez les langues étrangères (anglais, italien) et trop marketing événementiel, j'intègre **MDP**, distributeur de micro-moteurs et manage 5 personnes pour faire du marketing stratégique et mettre en place le CRM (Selligent) en France et en Espagne. En 2007, **LMS Imagine**, éditeur de logiciels de simulation systèmes, me propose le poste de Responsable Marketing Opérationnel Europe et USA. En 2009, le Directeur Commercial Monde part de chez LMS et crée **ITI Southern Europe** pour la concurrence que j'intègre durant 3 ans. Je voulais faire du commercial avec une clientèle grands comptes.

Je continue chez **Acies Consulting group** et depuis juillet 2013 chez **Kerensen Consulting** en tant que Business Manager. A partir de mars 2015, je prends le challenge de devenir Key Account Manager des Ventes chez **Datafirst**.

En 2017, je rejoins **Ansys** en tant que Strategic Account Manager.

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 😊

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Alexandre FONTENEAU

Senior Business Development – Life Sciences
Division

PAGE PERSONNEL France

IFAG Paris - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai dans un premier temps occupé un poste en alternance en ressources humaines. Puis lors de ma seconde année d'alternance, j'ai souhaité m'orienter plus spécifiquement sur du recrutement.

J'ai donc eu la chance d'avoir un contrat en alternance de deux ans chez **Page Personnel**, très enrichissant et responsabilisant, pendant lequel je me suis réellement impliqué. Grâce à cette expérience, j'ai eu l'occasion de faire mes preuves et on m'a proposé un contrat en CDI.

Depuis 2010, je fais du recrutement pour Page Personnel Santé spécialisé en 2 pôles : Life Sciences (profils techniques) et Healthcare (profils médicaux et paramédicaux). En charge du développement, mes missions sont le business development et le management des équipes de consultants.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le marché du recrutement est très lié à la conjoncture. En période de croissance, les entreprises recrutent et externalisent davantage leurs recrutements. En revanche, en période de crise le marché se contracte fortement car les entreprises recrutent peu et externalisent rarement.

Par ailleurs, il y a de plus en plus d'acteurs « spécialisés » sur le marché du recrutement. En effet, les entreprises ont besoin d'être accompagnées sur le recrutement de métiers techniques ou de métiers où il y a une pénurie de candidats.

Si tu changeais de métier ?

Si je changeais de métier, ce serait pour créer ma propre entreprise. Peu importe le domaine ou l'activité, l'intérêt c'est de créer.

Et pendant ton temps libre ?

Pendant mon temps libre je profite de mes proches, je fais du sport.

Tes plus belles réussites

- L'atteinte de mes objectifs professionnels, et le développement de mon activité actuelle.



Nora GUESSOUM

Sales Manager EMEA TRAVELZOO

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon BTS Communication des entreprises et l'IFAG Paris, j'ai été conseillère en formation chez **Berlitz**. Au bout de 2 ans à conseiller commercialiser des formations en langues étrangères, je décide de m'installer à Londres ! J'y reste 4 ans comme Sales Manager chez **BBC Haymarket Exhibitions** où j'organisais des salons.

Lors de mon retour en France en 2007, j'intègre **AFA Press** en tant qu'International Project Director. Mon job consistait à passer de 3 à 6 mois dans un pays en Afrique, ou en Asie pour créer et commercialiser une campagne de marketing éditoriale à son gouvernement. Objectif : Améliorer l'image du pays à l'international et attirer l'investissement !

En 2010, je retourne à Londres en tant qu'Account Director Europe chez **NRS Media**, une agence Conseil Médias et communication puis reviens en France, au bout d'un an, pour me mettre à mon compte dans le conseil auprès de **RTL Group** au Luxembourg.

Mi 2013, les associés de **Kviar Ventures** (des « anciens » d'AFA Press) me proposent de devenir associée dans **ClubKviar.com**, un club privé international pour les amoureux de la gastronomie. Je développe le marché français pendant plus de 3 ans avec plus 100 000 Membres, 300 Restaurants partenaires.

Fin 2016, je rejoins **TravelZoo** en tant que responsable commerciale EMEA.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience actuelle chez clubKviar.com est très riche : je dois développer le marché français, être sur le terrain et en même temps manager une équipe de très bon niveau. La zone de confort n'existe trop et je dois être à 200% sur 360° en permanence !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du Hatha Yoga et m'occupe de ma famille, mes amis. J'essaie aussi de trouver des idées constamment en ayant un regard éveillé sur tout !

Tes plus belles réussites

- Mes 10 années passées à l'étranger - entre 20 et 30 ans - ont été d'une richesse professionnelle et intellectuelle considérable.
- Cette période m'a fait énormément grandir et reste profondément ancrée dans ma façon d'appréhender le monde, de travailler, de communiquer.



Axel HURSTEL

Customer Success Manager GLOBAL- E (E-Commerce International)

IFAG Paris - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma licence professionnelle en Finance j'ai intégré l'IFAG Paris en alternance au sein du Groupe **BPCE** en tant que Chargé d'affaires international.

Pendant deux ans, mon job consistait à trouver des relais de croissance pour aider nos clients PME à se développer à l'international.

Une expérience enrichissante qui m'amène en décembre 2015, à partir pour Londres dans une Startup Anglo-Israélienne, **Global-E**, spécialisée dans l'e-commerce transfrontalier.

Nous offrons aux e-commerçants, via une plateforme unique en Europe la possibilité de s'exporter à travers le monde avec un « time to market » extrêmement court.

L'idée est de faire tomber l'ensemble des barrières de l'e-commerce transfrontaliers (devises, méthodes de paiement locales, livraisons et retours internationaux, TVA et taxes d'importations, législation, service clients...).

Nous avons déjà de belles références à l'image de Mark & Spencer, Crabtree & Evelyn.

Ma mission ? Développer notre activité sur le marché Français.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle-ci, sans aucun doute.

Ici, il faut être à la fois intrapreneur et salarié, on évolue avec un spectre d'action très large.

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

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

C'est ici que nous intervenons.

Et pendant ton temps libre ?

Je ne m'arrête jamais, je vis à cent à l'heure et j'adore ça !

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Louis JAMET

Business Manager KLAXOON (Groupe REGARDS)

IFAG Lyon - Promotion 2013

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

C'est une histoire d'amitiés et d'Ifaguïens. J'ai intégré le BDE de l'IFAG Lyon en 2011 et me suis lié d'amitié avec le président Florent Giachino. Florent m'a présenté à une amie qui démarrait l'activité du **Groupe REGARDS** sur Lyon. Elle m'a recruté en alternance. L'un des fondateurs et plusieurs des collaborateurs (nous étions 10 à l'époque) sont originaires de la même ville de Bretagne que celle de ma famille. Je me suis dit que j'étais à ma place. J'y suis toujours et, après 8 ans, l'entreprise compte plus de 120 salariés et double son effectif tous les ans. Nous espérons passer les 10 Millions d'euros de CA en 2018 contre 50K€ en 2015 ! J'occupe le poste Sales Business Manager et pilote des ingénieurs d'affaires.

La tendance à venir dans ton secteur ?

Un grand virage ! Le monde professionnel commence à comprendre que le Digital ne se résume pas à Facebook, Twitter, et des applications mobiles grands publics, qu'il peut changer la dynamique d'une société à grande échelle et faire en sorte que chaque collaborateur soit un acteur de performance, et fasse fonctionner l'intelligence collective au quotidien.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je suis un passionné. Je véhicule, auprès des clients, dans mes réseaux et en interne, cette passion qui m'anime et qualifie mon engagement dans l'entreprise depuis le début.

Nous doublons d'effectif chaque année ; l'ambition est immense et c'est très important de dire notre culture, de transmettre notre histoire et d'où l'on vient. Cela représente l'une des grandes valeurs des dirigeants du groupe.

Mes clients me font aussi confiance car je crois fort en ce que nous faisons.

Ce que la vie t'a appris ?

J'ai compris ces dernières années que rien n'est plus nourrissant et enrichissant que d'agir, de rencontrer, de découvrir et d'échanger avec les autres tant dans le monde professionnel que dans la vie sociale et personnelle.

Et pendant ton temps libre ?

Famille, amis, voyages, découvertes et sport occupent tout mon temps libre.

Je m'investis également en tant que vice-président d'une association d'anciens étudiants depuis 2013. Nous avons remonté l'association de notre BDE tout de suite après être diplômés et nous préparons plusieurs événements et rencontres pour 2017.

Ton ambition ?

J'ai une grande admiration pour les leaders charismatiques, ceux qui font évoluer les autres. Mon manager et mon PDG en font partie. Ils m'inspirent et me font grandir depuis le début et à vitesse grand V. Je souhaite pouvoir apporter cela à d'autres.

Ta philosophie de vie ?

Se faire confiance et douter de tout.

Prendre du plaisir dans ce que l'on fait et faire ce qui nous fait plaisir.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Aurélie JAULHAC

Responsable Clients Grands Comptes
LE GROUPE LA POSTE

IFAG Montluçon - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le recrutement se déroulera de plus en plus via le net. Par ailleurs, les clients ont des attendus importants sur le savoir-être des jeunes candidats aujourd'hui volatiles et peu mobiles !

Enfin stratégiquement, la concurrence est rude, les outils d'évaluation deviennent plus pointus, les mises en situation (assessment) plus fréquentes. Les groupes d'Intérim s'orientent vers le recrutement CDI/CDD. Manpower en fait un axe stratégique.

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

- Les premiers mois chez Manpower. J'ai remporté un challenge recrutement où l'on nous demandait de dépasser nos objectifs de 30%. J'ai réalisé 171% de mon objectif.
- A l'IFAG en 2007, nous avons approché Max Havelaar pour mettre en place une opération de café équitable à Montluçon. A l'époque, cette action régionale a permis de signer un accord National.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Margaux JEREZ

Chargée des nouveaux marchés
LASESORIA IMMOBILIARIA
RUKANEWEN

IFAG Nîmes - Promotion 2015

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai décidé de m'installer au **Chili** en novembre 2016 après y avoir effectué un « stage volontaire » dans le secteur de l'hôtellerie, secteur dans lequel j'avais principalement travaillé. J'ai rapidement trouvé un emploi à Santiago du Chili chez **Cascada Expediciones** comme Account Executive Europe et Amérique Latine et par choix personnel j'ai ensuite décidé d'aller vivre plus au sud. J'ai été prise comme responsable d'agence de voyages chez **Improtour**.

Le secteur du tourisme étant peu rémunéré et contraignant, j'ai choisi de changer de voie et j'ai eu l'opportunité de travailler dans un bureau de projets dans le domaine du développement durable. Depuis 2017, je suis chargée de nouveaux marchés chez **Rukanewen**, et ma principale mission est le développement commercial de l'entreprise.

Pour moi, le fait d'être française a toujours été un gros atout dans mes recherches d'emploi.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'apporte à mon entreprise un point de vue différent qu'ils n'ont pas l'habitude d'avoir, surtout sur l'organisation interne, et la partie communication/marketing de l'entreprise.

Ce que la vie t'a appris ?

Voyager est essentiel pour grandir, apprendre de l'autre et mesurer la chance que nous avons en France. Humainement j'ai vécu des moments incroyables ! Je recommande mille fois de vivre une telle expérience !

Et pendant ton temps libre ?

Je prépare actuellement une course à pieds de 15km en mars, donc je cours beaucoup ! Et je prépare également une certification internationale de mon niveau d'espagnol.

Lors de mon temps libre j'en profite également pour me faire des escapades et visiter ce beau pays, et aussi pour voyager dans les pays voisins.

Ton ambition

A court terme, je souhaite développer mon expérience dans ce nouveau domaine, et devenir parfaitement bilingue en espagnol.

Pour le long terme, je ne suis pas encore fixée !

Ta philosophie de vie

Les meilleures choses de la vie sont de l'autre côté de ta peur maximale.



Frank LASCOMBES

Développement des partenariats avec les Experts-Comptables QUICKBOOKS FRANCE

IFAG Lyon - Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon BTS compta gestion, j'ai obtenu un DECF par correspondance, j'ai fait mon service militaire, puis suis rentré à l'IFAG.

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

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

En 2016, je rejoins **QuickBooks France** pour développer les partenariats avec les experts comptables

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.

Si tu changeais de métier ?

Lobbyiste !

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.



Jérémy LE YANNOU

Consultant - Start-up Developer REDSTART

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 notre réseau.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

« Couteau suisse » de l'équipe, mon adaptabilité me permet de vite comprendre les enjeux inhérents à nos projets. Je focalise mes recherches sur les startups de la Food Tech, mais également de l'économie sociale et solidaire, sans néanmoins m'astreindre à ces secteurs. Esprit critique, j'aime prendre un point de vue opposé au mien afin d'identifier les points faibles de projets, et d'y remédier ensuite.

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.

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.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Laurent LECOUTURIER

Directeur des ventes
LEASEPLAN France

IFAG Paris - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Guillaume LEPOIVRE

Sales Development Manager SGS (Inspection du contrôle, certification)

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 en tant qu'IA sur Toulouse. A ce jour, je suis Responsable d'une Agence Aéronautique de 70 collaborateurs en projet allant d'activités bureau d'études, en passant par le domaine manufacturing jusqu'aux activités de support en service des flottes opérationnelles.

Mon équipe comprend également 2 managers.

Les tendances à venir dans ton métier ?

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.

Et pendant ton temps libre ?

Je travaille beaucoup et consacre mon temps libre à voir mes amis.

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.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Amandine LOPES

Oem & Account Executive DELL EMC

IFAG Montluçon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après 1 an de prépa Math'Sup, j'entreprends une licence LEA à Clermont-Ferrand durant laquelle je fais stage de 3 mois chez **Sagem/Safran**. Une révélation ! Je découvre que je veux faire du commerce à l'International dans l'Industrie. L'IFAG me permet d'acquérir les compétences nécessaires et la 1^{ère} expérience en Sales Administration chez **Pume** (Fabricant de Godets pour pelleuses). Environ un an plus tard, je rejoins **Le Réservoir**, une Pme de 80 personnes, dirigée par le père d'un IFAGien, qui fabrique des réservoirs d'air comprimé pour les trains, les bus. Pendant 3 ans, je suis en charge du commercial à l'export avec des clients comme Alstom, Bombardier, Total.

En 2010, je décide de changer de région et de travailler dans un secteur en croissance. **Dell** à Montpellier me propose le poste d'Inside Sales Representative soit de la vente sédentaire auprès des PME-PMI dans le Sud-Est de la France.

En 2013, je rejoins l'équipe OEM (Original Equipment Manufacturer). Nous vendons à des clients qui eux-mêmes commercialisent des produits intégrant du matériel informatique (Philips...).

Depuis 1 an, je suis OEM Account Executive et, à ce titre, anime sur le terrain notre récent réseau de partenaires distributeurs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Je dirais plus généralement que les non-succès ont tous été très marquants. Pourquoi ? Ils m'ont appris à ne pas reproduire certaines erreurs et m'ont permis de prendre des décisions pour mieux rebondir.

Les tendances dans ton métier ?

Les objets connectés vont connaître une croissance exponentielle. Dell ne fournit pas ces objets mais commercialise le matériel (hard et soft) qui permet la collecte et l'analyse des résultats liés à ces objets.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais une brasserie qui produit de la bière artisanale.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du théâtre d'improvisation et de la course à pied, semi-marathon et plus régulièrement, je fais du Trail court de 12 à 23 km

Tes plus belles réussites

- D'avoir pu accéder au poste que j'occupe aujourd'hui tout en étant la plus jeune de l'équipe OEM chez Dell.
- De recevoir pour DELL le trophée de meilleur fournisseur, dans la catégorie « matériel embarqué », par le SPDEI alors que j'anime la distribution depuis un an seulement.



Mathilde MARCHAL

Manager des Ventes Meubles et Projet
ALINÉA

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je baigne dans la communication depuis ma tendre enfance ! J'ai toujours voulu faire cela et j'ai commencé par étudier à Paris dans une école de Publicité. Une fois, diplômée de l'IFAG à Toulouse, j'ai occupé pendant 5 ans le poste de Chef de Publicité (de 2006 à 2010) au sein de **Technal**, systèmes de menuiseries aluminium.

A la fin de mon contrat, j'ai créé **Vassal et Marchal**, une société de conseil en communication en association avec mon ancienne responsable de Technal, où l'aventure durera 1 an. En 2011, j'intègre le **Groupe Jean-Claude Aubry** composé d'environ 160 salons de coiffure (filiales et franchisés). Je suis en charge de projets divers ayant trait à l'édition (magazine de coiffure, journal d'entreprise mensuel), au marketing direct (conception des offres promotionnelles), au développement du programme de fidélisation, à l'actualisation du site internet...

A partir de janvier 2015, je prends un nouveau challenge en devenant Chef de Secteur Meuble Jour et projets chez **Alinéa**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Chez Technal, j'ai pu travailler dans la communication BtoB et BtoC. Cette expérience était variée avec des interlocuteurs de bon niveau (architectes, aluminiers) permettant de proposer des opérations intéressantes (voyage culturel autour de l'architecture, campagnes publicitaires...)

Les tendances à venir dans ton métier ?

La communication évolue en permanence. Il faut donc s'y adapter en temps réel mais il présente l'avantage suivant : le savoir-faire communication accumulé dans un secteur d'activité est facilement transposable dans un autre secteur.

Si tu changeais de métier ?

Architecte d'intérieur ou ouvrir un hôtel à l'étranger.

Et pendant ton temps libre ?

Je danse l'Afrojazz. C'est un sport, que j'ai toujours pratiqué, pendant plus de 17 ans j'ai fait de la danse classique et 5 ans de modern'jazz. Aujourd'hui je fais de la course à pied. Enfin, je suis une passionnée de design et de décoration.

Tes plus belles réussites

- Avoir organisé seule au niveau communication la présence de Technal au salon Batimat en 2009 avec un stand de 1000 m² et une soirée conviant 200 invités au Palais de Tokyo

Je suis fière d'avoir réussi à mettre ma patte dans les moindres détails alors qu'il y avait une foule de paramètres opérationnels à piloter.



Arthur RIEUTORD

Chargé de mission Entreprises CLUB EXPORT RÉUNION

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.

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 la vie ?

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Laurent SEILER

Directeur du pôle pilotage de la performance
et de la relation client DSI France
ACCORHOTELS

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Deug AES, je travaille un an au Royaume-Uni puis reviens étudier à l'IFAG Paris où dès ma 3^e année, j'intègre le **Groupe Accor**. C'était en 1990 et j'y suis depuis 23 ans !

Responsables des opérations des hôtels **Formule 1** en Pologne pendant 18 mois, je migre vers l'Allemagne afin de déployer les **Etap Hôtels**. 25 dossiers signés plus tard, je reviens en France en 1996 pour diriger plusieurs hôtels **Ibis** durant environ 3 ans. Puis, on me confie le développement d'un nouvel outil informatique de gestion hôtelière en France et en Allemagne pour les marques Formule 1, Etap Hôtel et Ibis. Cette mission durera plusieurs années et permettra au Groupe d'adopter notre système de réservation.

En avril 2007, j'intègre l'équipe du Marketing opérationnel d'**Ibis France** en tant que Responsable qualité et développement durable. Mon rôle consiste à piloter les outils d'audit interne (hygiène, produits) et à faire l'interface entre stratégies et opérationnels. Je suis également l'ambassadeur de la mise en œuvre des normes Iso 9001 et 14001 au sein des 380 Ibis en France.

De 2014 à 2017, je suis en charge de la Direction Qualité et Exp. Client et Dév. Durable. A partir de Déc 2017, je deviens Directeur du pôle pilotage de la performance et de la Relation Client au sein de DSI France d'**AccorHotels**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'achat du terrain du 1^{er} Etap Hôtel à Berlin. La négociation du contrat s'est faite dans la langue de Goethe alors que je ne parlais pas un mot d'allemand 6 mois auparavant. J'ai dû travailler comme un fou mon allemand, c'est pourquoi la signature du contrat fut, pour moi, une très belle récompense !

La tendance à venir dans ton métier ?

A l'heure d'un monde hyper connecté, l'écoute du client et la prise en compte de la responsabilité sociétale de l'entreprise représentent les enjeux majeurs.

Si tu changeais de métier ?

Je serais formateur ou coach, pour transmettre

Et pendant ton temps libre ?

En famille, avec ma femme et nos 5 enfants. Je suis aussi Président de l'association des parents d'élèves de l'Ecole de mes enfants dont la devise me parle : « Etre utile à tous et ne nuire à personne » (St Pierre Fourrier).

Tes plus belles réussites

- Le déploiement d'un système de réservation Inter-hôtels au sein du groupe Accor.

Testé en France dans un premier temps, le système a été repris au niveau mondial !

- Une méthode de nettoyage permettant aux femmes de chambre d'utiliser moins de produit d'entretien tout en réduisant la pénibilité de leur tâche.



Julia DENIS

Responsable Relations Entreprises L'ADAPT

IFAG Paris - Promotion 2011

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après 3 années d'apprentissage passées à l'IFAG, je suis restée au sein de mon entreprise d'accueil, **SPIE Communications**, pendant 1,5 an au poste de chargée de Mission Diversité et Handicap, avec à ma charge une variété de missions : négociation d'accords (handicap, seniors, égalité femmes/hommes) ; gestion des aménagements de poste de travail des salariés handicapés ; achats responsables et formation des managers au Handicap.

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

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

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.



Daniel FERNANDEZ

International Business Developer CAP VERT ÉNERGIE

IFAG Montluçon - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Je fais une courte halte en tant que Country Manager en France pour un fabricant 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 !



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.



Alexandre CHAMPIRE

Conseiller de franchise CARREFOUR PROXIMITÉ

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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.

A 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. Depuis 2012, je conseille les franchisés de **Carrefour Proximité** et 8 à Huit dans leur gestion (300 m² / 1 à 2 M de CA).

A l'avenir, j'espère évoluer en gérant des formats de magasins très différents pour intégrer, un jour, la direction.

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.

Si tu changeais de métier ?

Ouvrir un restaurant ou un hôtel.

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.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Michel CHARMASSON

Directeur Commercial GROUPE ÉMINENCE

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 en tant que chef de secteur auprès de la Grande Distribution. Ces trois 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 **Eminence** 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 Eminence** sur la partie GMS, en charge d'une équipe de 50 personnes.

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'accélèrent. 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.



Paul-Henri DURET

Directeur Commercial DECATHLON MULTIFORMATS

IFAG Lyon - Promotion 2000

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'en vois deux essentielles :

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



Jocelyn JEANNIARD

Directeur de région - CARREFOUR MARKET
Président d'IFAG Alumni de 2011 à 2016

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Montluçon en 1994, je côtoie le milieu de la distribution en vendant, durant 1,5 an, les produits de chez **SEB** aux grandes surfaces. A 26 ans, je saute le pas et devient, Directeur stagiaire des **Supermarchés Stoc** qui m'amène, en fin de formation, à prendre la direction d'un 1er magasin de 6 millions d'euros de CA. L'enseigne rachetée par Carrefour se transforma au fil du temps en supermarchés Champion pour devenir aujourd'hui Carrefour Market.

Le travail en équipe et le management exercés pendant 7 ans à la Direction de 3 magasins différents m'amènent à devenir Responsable des Ressources Humaines Rhône-Alpes toujours chez **Carrefour Market**. Durant 4 ans, je m'occupe du recrutement, de la formation et de la gestion de carrières des équipes de 40 magasins.

En 2004, je change de casquette et anime sur la Région Parisienne jusqu'à mi-2009 un réseau de 9 magasins Carrefour « franchisés » en tant que Conseiller de franchise.

Depuis, je suis revenu en région Rhône-Alpes pour occuper le poste de Directeur de région Carrefour Market.

Cette région regroupe aujourd'hui 11 magasins intégrés, qui génèrent 150 M€ de CA et emploie plus de 600 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} magasin en tant que Directeur : à 26 ans, je devenais le Patron d'une petite PME, où j'ai tout appris du commerce, du management et de la gestion, avec au bout la fierté d'avoir redressé le magasin.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'omnicanal : le développement de tous les canaux pour accéder et servir les clients : le drive, l'internet, la livraison à domicile, le clic and collect ...

Si tu changeais de métier ?

Ce serait pour créer mon entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'animais jusqu'à la semaine dernière avec plaisir et engagement l'Association Alumni depuis 5 ans. Je tente de me réserver un peu de temps entre mes enfants, mes amis (autour d'une bonne bouteille de vin) et le sport. Allez l'OL, le Lou et l'Asvel !

Tes plus belles réussites

- Mes enfants avant tout
- Mon parcours
- Mon engagement associatif



Florian LEBOCQ

Directeur Commercial Grand Est MONDOCTEUR

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 je suis aujourd'hui en charge de la Direction Commerciale Grand Est

Une expérience professionnelle marquante ?

Etrangement, je pense à une expérience plutôt difficile pour moi lorsque les résultats de mon magasin - 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.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Je pense que les grandes entreprises vont faire appel à plus de subsidiarité en termes de management. Les responsabilités seront davantage portées par les dirigeants locaux et moins centralisées. Nous serons beaucoup plus acteurs sur notre marché en local.

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 booster 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.



Maxime POUPARD

Compte clef - Manager BtoB GALDERMA

IFAG Montluçon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

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 !

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Rémi REBORD

Responsable Développement
ALDI

IFAG Lyon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ayant toujours côtoyé la distribution durant mes études (job divers ou stages) puis ayant créé un **cabinet immobilier** à la fin de mon DESS en GRH, j'ai eu l'opportunité de mixer les deux chez le discounter **Lidl** en étant responsable immobilier sur plusieurs départements. J'ai occupé cette fonction pendant 12 ans maintenant, après être passé par l'exploitation. En 2016, je rejoins **Aldi** en tant que Responsable Développement.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création, avec l'aide de ma fiancée de l'époque (qui est devenue ma femme depuis), de ma 1^{ère} société. Nous avions 25 ans, et même si la simulation de la créa de l'IFAG est intéressante, ce fut pour nous un véritable challenge. Surtout que nous avons fait le choix d'avoir des salariés (et non pas des agents commerciaux) et que les fins de mois arrivaient très vite. Je crois que finalement notre jeunesse nous a donné la dose d'insouciance suffisante pour faire face.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les créations de nouveaux sites (entre 70 et 90 ouvertures par an au niveau national) vont forcément se ralentir, faute d'opportunités et faute de vision de nos politiques. Mon métier sera donc de plus en plus orienté vers la gestion du parc existant et son évolution. L'immobilier et la distribution sont deux mondes très dynamiques, qui se renouvellent tous les jours. Je ferai donc sans aucun doute des choses que je n'imagine pas aujourd'hui.

Si tu changeais de métier ?

Je serais restaurateur de véhicules anciens ou de sport. C'est une passion qui demande du temps et que j'ai du mal à assouvir. C'est comme dans la gestion de toute organisation, il faut s'avoir mettre les mains dans le cambouis mais quel plaisir quand tout fonctionne et que l'on peut faire partager le fruit de son investissement.

Et pendant ton temps libre ?

Du sport, afin de garder un équilibre mental et physique. Beaucoup de bricolage car j'essaye de finir le chantier de ma vie : ma maison.

Des sorties (si possible en véhicules anciens) ou des voyages en famille.

Tes plus belles réussites

- Si l'on veut rester sur une vision uniquement professionnelle, je dirais avoir un métier qui me satisfait, sur le plan émotionnel et intellectuel, que j'ai l'impression de connaître et qui pourtant chaque jour me fait découvrir quelque chose.
- Avoir su et pu, grâce à mon entourage, prendre le risque de la création d'entreprise.



Benjamin ROBERT

Chargé du développement commercial
EXCÉDENT ELECTROMÉNAGER

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Antoine COLAS

Responsable Commercial OMEGA RESTAURATION (Groupe SOS)

IFAG Lille - Promotion 2017

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

Je partagerai mon temps à partir de Juillet sur un 2^e établissement : l'Adeppa. C'est un centre culturel, éducatif et communautaire mêlant activité de restauration, hébergement, évènementiel et activités pédagogiques.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je dirais ma passion pour la cuisine. C'est elle qui m'a poussé à choisir ce domaine d'activité. J'aime ce que je fais et j'aime ce que je vends ! Selon moi, il s'agit de la meilleure équation pour réussir dans sa vie professionnelle.

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

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambition ?

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

Ta philosophie de vie ?

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

André Gide



Vincent ARHUERO

Responsable Grands comptes DYSON

IFAG Angers - Promotion 2005

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

A 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). A 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 (CDDiscount 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

Key Account Manager and Export Manager
CONTINENTAL AUTOMOTIVE FRANCE

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

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)



Carine BLONDEAU (Née BAUDRY)

Chargée d'affaires grands marchés ALD AUTOMOTIVE

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).

Je suis, à ce jour, en charge de 2 grands marchés Orange (+ 10 000 véhicules) et Vinci (2000 véhicules répartis sur 2500 raisons sociales). Je manage de manière transverse 6 personnes qui gèrent le back office de mes clients.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'ai intégré cette entreprise il y a plus de 17 ans et ai pu la voir grandir et s'imposer sur son marché. J'apporte à mon entreprise ma rigueur et mon professionnalisme. Je défends ses intérêts et contribue à véhiculer l'image de stabilité et de maturité qui est une des clés de son succès.

Ce que la vie t'a appris ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Ton ambitions ?

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.



Christine MONToux (Née CADORIN)

Responsable des ventes et contrats AIRBUS SAFRAN LAUNCHERS

IFAG Montluçon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Lors de mon BTS secrétariat trilingue, j'opte avec plaisir pour l'industrie en faisant des stages sur le site industriel de **Péchiney** à Issoire puis en agence commerciale du même groupe à Slough.

Je poursuis dès ma 3e année à l'IFAG, en devenant assistante commerciale à la **Société de Fonderie d'Ussel (SFU)** qui appartenait à Péchiney et aujourd'hui appelée Constellium. J'y évolue durant 15 ans à différents postes : agent commercial, responsable commerciale puis Responsable grands comptes.

L'aventure fut passionnante car j'aime la proximité des ateliers de fabrication sans oublier cette structure de 250/300 personnes reste aujourd'hui une des 3 fonderies au monde à pouvoir réaliser des pièces en aluminium de haute technologie pour des structures complexes et hautement sécurisées (portes d'avion, moteurs...).

En 2012, mon mari est muté à Bordeaux et j'intègre alors **Airbus Safran Launchers** à Saint Médard en Jalles. Je suis en charge d'un seul gros client français, l'Etat, et je travaille dans le domaine des lanceurs.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Venir d'un univers très industriel et non d'un milieu lié aux marchés étatiques.

Ce que la vie t'a appris ?

Bien connaître son produit pour mieux le vendre et être proche des opérateurs dans les ateliers.

Penser à équilibrer sa vie personnelle et professionnelle, le fameux « Working Life Balance » !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis Chargée de la communication au sein du bureau de l'association Flagrant Délice créée par un finaliste de l'émission Master Chef réunissant des cuisiniers amateurs sur Bordeaux.

Nous souhaitons faire partager notre passion pour la cuisine en organisant des démonstrations culinaires lors d'événements (repas caritatifs avec chef étoilé, foires grasses d'Eysines, Portes ouvertes du Sauternes, présence sur différents marchés, etc...). On propose aussi à nos adhérents des sorties gastronomiques (visite producteur de caviar, de safran, d'agrumes ...). Sans oublier évidemment, l'organisation, à tour de rôles, de repas entre adhérents.

Je participe également régulièrement à des soirées œnologiques.

Ton ambition ?

Bien faire mon métier dans le respect des autres et rester toujours aussi passionnée.

Ta philosophie de vie ?

Prendre du recul pour mieux appréhender ce qui arrive



Jérôme DESSAIX

Directeur commercial LIFESCAN (JOHNSON & JOHNSON MEDICAL)

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT de Génie électrique & informatique, j'ai effectué un stage chez Pechiney où je me suis ennuyé à programmer des automates ! Alors j'ai décidé de rentrer dans une école de commerce. J'ai dû emprunter pour faire l'IFAG et me suis immédiatement lancé dans une carrière commerciale pour rembourser mon crédit !

Lifescan (fabrication & vente de lecteurs de glycémie) m'embauche, dès ma sortie de l'école en 1994, en tant que commercial. Résultats excellents mais salaire en berne, je pars chez **Kodak** au bout d'1,5 an pour vendre des franchises Kodak Express pendant 2 ans.

Puis en 1998, un ancien Manager de **Lifescan** me demande de revenir en me proposant un plan de carrière. Après une année à développer un secteur en friche, je deviens Directeur Régional. Un poste occupé durant 10 ans en changeant 4 fois de région et en manageant jusqu'à 8 personnes.

En 2009, on me propose de devenir Directeur commercial de comptes clés et en 2012 de prendre la Direction Nationale des ventes de Lifescan Group. Un rôle de manager transversal qui me va fort bien !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Il a fallu que je monte un réseau supplétif et exclusif de 12 vendeurs, en 1 mois pour prendre en charge l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché. Une expérience de recrutement rapide & riche à la fois !

La tendance à venir dans ton métier ?

Je vois 3 grandes évolutions se dessiner. Tout d'abord, une « enseignisation » des pharmacies un peu comme avec les opticiens. Puis, une ouverture (limitée) du capital des pharmacies aujourd'hui impossible. Enfin, une concentration des groupes de cliniques qui engendrera - du côté des fournisseurs - une organisation commerciale par marque.

Si tu changeais de métier ?

Monter une entreprise autour de la fiscalité car je suis passionné par les montages financiers.

Ou reprendre une entreprise de services d'équipement à la maison (stores, fenêtres, volets roulants, fabrication bâche) car pas de concurrence chinoise et implantation locale !

Tes plus belles réussites

- Le management représente pour moi une source de réalisation personnelle surtout lorsque l'on peut faire progresser les autres.
- J'ai ainsi eu l'occasion d'amener 4 vendeurs à devenir Directeurs Régionaux. C'est le rôle du management intermédiaire et c'est aussi un capital énorme pour les entreprises qui savent faire fructifier leur vivier humain en interne !



Laurent DESSAIX

Directeur Commercial Marketing & Communication

ASCA CARROSSIER CONSTRUCTEUR

IFAG Montluçon - Promotion 2001

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Montluçon en 2001, j'intègre **Totalgaz** où j'exerce le métier passionnant de commercial installations GPL Industrielles. Au bout de 4 ans, je décide d'accentuer mes compétences dans la vente et rejoins **Leaseplan** pour proposer des solutions de financement destinées aux flottes d'entreprises. Deux ans plus tard, je relève le challenge d'ouvrir une agence de nettoyage industriel sur Rouen.

Une fois l'ouverture consolidée, je retourne à la vente en 2007 en proposant les solutions en optimisation de charges d'**Alma CG**. D'abord Responsable Régional pôle RH, je suis nommé en 2010, Directeur des ventes d'un audit sur l'économie d'énergie avec le management de 3 commerciaux Grands Comptes et la formation des 9 commerciaux de la direction des ventes fiscales. En 2011 je prends, parallèlement en charge la Direction des partenariats Groupe. En septembre 2012, je crée le département développement des ventes avec le management de 53 personnes (13 en direct, 2 en indirect et les 38 positions du call center du Groupe).

Après 13 ans chez Alma Consulting, je rejoins **Asca** fabricant de remorques, en tant que directeur Commercial Marketing et Communication.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le passage de Totalgaz où j'avais seulement 20% de prospection à Leaseplan où j'ai appris à « chasser » et à manager. Ce poste m'a également montré que j'avais eu raison de faire l'IFAG, après mon DUT technique, pour donner une orientation commerciale à mon évolution professionnelle.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le cost consulting, que je connais mieux, est aujourd'hui un métier mature qui devra proposer de nouveaux services. Les alliances entre entreprises pour construire, en commun, des offres et des solutions différenciantes représentent une voie d'avenir.

Si tu changeais de métier ?

Monter ma propre entreprise mais pas tout de suite car je pense qu'il faut être prêt pour cela.

Et pendant ton temps libre ?

Je participe de près à une passion de ma femme : les chevaux.

Tes plus belles réussites

- Avoir su être un vrai acteur de mon évolution professionnelle soit en prenant des risques lors de changements de sociétés, soit en proposant la création de service comme celui où je me trouve actuellement.

Je pense qu'il faut être proactif pour évoluer dans une entreprise



Guillaume GAUME

Directeur Service Clients

JOHNSON CONTROLS HITACHI AIR
CONDITIONNING EUROPE

IFAG Montluçon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance 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.

Et pendant ton temps libre ?

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.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Thomas GUERIN

Key Account Manager MICHELIN

IFAG Montluçon - Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

Après 6 années sur le terrain, je rejoins un projet innovant autour de la consommation en carburant des véhicules PL. Ce poste, plus orienté sur la gestion de projet et le véhicule connecté, me fera découvrir l'ingénierie véhicule et l'analyse de données.

En 2011, je reviens au commerce et suis nommé **Responsable Formation et Méthode de la force de vente Europe**. Un poste très varié où je m'occupais des programmes de formation, des méthodes de vente, du besoin en staffing par pays, de la mise en œuvre du nouveau CRM.

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites ?

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

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



Karin JARRY

European Business Development Manager SWALLOWFIELD PLC

IFAG Angers - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un DUT GEA à Tours, j'ai intégré la 2e promo de l'IFAG Angers. En 3e année, je pars faire du contrôle de gestion chez **Lactalis** en Angleterre. Le Semestre de Management Interculturel (SMI) proposé par l'IFAG me permet ensuite d'effectuer une étude de marché en Chine pour développer les machines de dosage et stockage de poudres alimentaires de la société **Estève** (150 personnes). A la présentation des conclusions, le comité de Direction me demande de repartir en Asie pour ouvrir un bureau de représentation à Shanghai. Un développement que nous avons mené de 2005 à 2007 en Asie, en Inde avec l'ami qui m'avait aidé à faire l'étude de marché.

De retour en France en 2007, je fais un court passage chez **GL Events** (4 mois) en tant que responsable de zone export pour 3 sociétés du Groupe. Trop éloigné de mon logement, je décide d'intégrer **Babyliss** où je travaille maintenant depuis 4 ans. Pendant trois ans, j'ai été Chef de zone export. J'occupe depuis novembre 2010 un poste au service marketing de la division non électrique (brosses, élastiques, pinces, trousseaux de toilette).

Mon équipe de 4 personnes est en charge du sourcing, du développement des produits et du packaging. Un poste très complet ! Babyliss réalise 300 M€ de CA avec 250/300 salariés en Europe et un siège européen situé à Montrouge. La société a été rachetée en 1995 par le groupe américain Conair.

A partir de 2015, je prends un nouveau challenge chez **Swallowfield plc** en prenant en charge le développement du business Europe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon expérience en Asie avec le SMI. J'ai appris à travailler avec des chinois, des indiens, des thaïlandais. J'ai pris conscience de là où se trouve les potentiels de croissance et de notre côté procédurier !

La tendance à venir dans ton métier ?

L'Asie évolue vite ! Les prix chinois augmentent et eux-mêmes sous-traitent au Bangladesh ou au Cambodge ! En termes de consommation, on remarque une forte tendance à l'accessoirisation de la coiffure : tissus, nœuds ou fleurs.

Si tu changeais de métier ?

J'adore Londres (mon ami est anglais) et le travail manuel. Alors monter une boulangerie à Londres ferait un bon mixte !

Tes plus belles réussites

- Le développement d'une nouvelle gamme manucure/ maquillage en 3 mois. Il a fallu créer les produits, trouver les spécialistes, implanter et référencer en magasins en un temps record. Une vraie gageure !
- Mon poste actuel, très autonome, représente pour moi une belle réussite. Il conjugue partage, management, créativité, marketing, achats, opérationnel et international bien sûr !



Yann LABARTHE

Africa-Mediterranean Area Manager PIRELLI

IFAG Toulouse - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

En 2006, **Pirelli Moto France** me propose d'être chef de vente Régional Sud-Ouest puis, un peu plus tard, Grand Sud (SO et SE). A l'époque, mes interlocuteurs sont des VRP Multicartes. En 2010, je passe Responsable Grands comptes en charge des réseaux moto (Dafy Moto, Cardy, Maxxess...) qui représentaient en 2013, 61% du CA des clients chainés de Pirelli Moto contre 39% pour les concessionnaires. Mon rôle consiste à négocier les contrats nationaux, le référencement, les promotions et tous les nouveaux services logistiques, financiers... En 2015, je suis nommé responsable de la zone Africa-Méditerranée que je pilote du Maroc.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Depuis 8 ans, j'ai vu se succéder 4 patrons, souvent très différents les uns des autres. Une expérience riche qui m'a appris à m'adapter à des types de management parfois opposés, à mûrir professionnellement jusqu'à être, aujourd'hui, impliqué au niveau des décisions de la politique commerciale Pirelli Moto France.

La tendance à venir dans ton métier ?

- Le marché des 2 roues est lié aux loisirs qui a tendance à décliner dans le budget des ménages.
- Les rapprochements entre fournisseurs et distributeurs se multiplieront.
- Nous tendons à calquer le modèle de la grande distribution (Vente/organisation).
- Enfin, le produit n'est plus le seul argument de vente. Désormais, la capacité d'un fournisseur à accompagner ses clients à 360° (logistique, finance, marketing...) devient un argument prépondérant.

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

Je retape ma maison ainsi que des motos et, depuis fin 2013, je m'occupe de mon enfant encore bébé.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à développer des partenariats pérennes avec des réseaux (Cardy, Dafy Moto...) depuis 2010. Cela a permis de maintenir nos positions dans un marché en récession.
- Rappelons également le contexte spécifique de Pirelli moto en France : au début des années 2000, cette marque mondialement connue dans le 2-roues était représentée par un importateur puis un distributeur. Pirelli n'a acquis une autonomie juridique et fiscale, en France, qu'en 2013.



Nicolas MARCHAND

Directeur Régional EDF COMMERCE GRAND CENTRE

IFAG Toulouse - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon Deug de Biologie et l'IFAG Toulouse, je me voyais plutôt évoluer dans la gestion pour devenir DAF. Je débute donc mon parcours professionnel avec un poste de contrôleur de gestion chez **CEISTM**, (conversion d'énergie et système spatiaux). J'y reste 2 ans puis rejoins **EDF** en 1995.

En 20 ans, j'ai occupé différents postes : 4 ans à la centrale de Civaux pour mettre en place le contrôle budgétaire et le nouveau SI achats. En 1999, je poursuis dans les SI à la Direction des Grands Industriels et Distributeurs. J'évolue ensuite à l'international en contribuant à la création d'une spin-off Internet en Hollande puis à des projets en Italie. En 2002, je participe à l'ouverture du marché des professionnels. A partir de 2004, je prends la responsabilité du service clients dans le Nord de la France puis en Martinique pendant 4 ans. Le retour en Métropole en 2010 me ramène sur Toulouse, à la Dir. commerciale du SO.

Je suis nommé Directeur Commerce Délégué Rhône-Alpes Auvergne en 2014 pour animer une équipe de 630 salariés au service de 220 000 entreprises, 8000 clients collectivités et 3,4 millions de particuliers.

En Juillet 2016, je suis missionné pour le même challenge du côté de Tours et la région Centre Val de Loire

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'une start-up en Hollande pour le compte d'EDF. J'étais chef de produit enchères en ligne et gérais une équipe de 4 personnes. J'ai appris à travailler dans un univers multiculturel, à prendre appui sur mes compétences pour développer un savoir-faire nouveau.

La tendance à venir dans ton métier ?

Les « Smart Grid », à savoir des réseaux intelligents, devraient permettre de répondre l'évolution des habitudes de consommation mais aussi à la nécessité de mieux intégrer les ENR.

Si tu changeais de métier ?

Je l'ai fait de nombreuses fois au sein du groupe EDF mais si je devais tout changer : créer une start-up dans la Silicon Valley !

Et pendant ton temps libre ?

Je suis marathonien avec l'objectif de devenir circadien, comme ma femme également IFAGuienne, c'est-à-dire courir 24h non-stop !

Tes plus belles réussites

- Le fait d'avoir pu évoluer et réussir des changements professionnels dans des environnements, complexes, tant en France qu'à l'international.



Clément NAGEL

Directeur des opérations & Développement
SCHNEIDER ELECTRIC

IFAG Paris - Promotion 2004

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Durant mon BTS Electrotechnique, j'ai travaillé près de Lyon comme technicien de maintenance (en 3x8) chez **Photowatt**, une société fabriquant des panneaux photovoltaïques.

Puis j'intègre l'IFAG Paris afin d'acquérir une double compétence. J'obtiens un CDI en stage de 3^e année chez **Bernard et Bonnefond**, une PME de 50 salariés. En charge de l'activité hydroélectricité, je passe 2 ans à voyager pour développer l'Europe et l'Amérique du Nord.

Fin 2004, **Schneider Electric** me propose le poste de Responsable de clientèle/cible les professionnels du bâtiment en Languedoc Roussillon.

En 2008, je suis promu Responsable Marketing Opérationnel au sein de la division bâtiment, je conçois et mets en œuvre le plan marketing ainsi que son déploiement tout en accompagnant le changement de marque et de métier de l'entreprise. Souhaitant prendre un poste de management, je suis nommé Directeur Commercial de la région Sud-Ouest (Division bâtiment) en 2011. Et depuis 2016, je pilote la région Rhône Alpes

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mes premières tournées à l'étranger, lorsque je travaillais chez Bernard et Bonnefond, m'ont permis d'acquérir beaucoup d'autonomie et d'ouverture d'esprit.

Parler anglais toute la journée, faire des salons à l'étranger, s'adapter aux différentes cultures pour négocier au mieux, étaient des pratiques quotidiennes. De ce fait, c'est une période où j'ai énormément appris sur moi et sur les autres.

La tendance à venir dans ton métier ?

J'en vois deux majeures. Une digitalisation à tous les niveaux (commercial, technique...) et une forte intégration des usages de nos clients soutenue par des services associés. La technicité de nos produits deviendra de fait de plus en plus secondaire, commercialement en tout cas.

Si tu changeais de métier ?

Educateur technique spécialisé pour réinsérer professionnellement les personnes ayant des difficultés (intellectuelles, physiques...)

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe de mes 2 enfants et rénove une maison vigneronne du 15^e siècle.

Tes plus belles réussites

- Le Road Show que j'ai organisé dans 10 villes en France pour marquer le nouveau le métier Schneider Electric.

On a touché plus de 1000 clients et engagé les premières ventes de solutions de gestion d'énergie.

- Le programme de fidélisation que j'ai mis en place pour les installateurs. Il a permis une forte croissance des achats de ceux-ci.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Samuel PERRIER

Directeur des Ventes STANLEY BLACK & DECKER

IFAG Lyon - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

En 2002, je suis entré chez **Vico** comme compte-clé national pour gérer les clients Carrefour et Intermarché. En 2004, l'entreprise me confie la responsabilité des marques de distributeurs (2/3 du chiffre d'affaires de Vico). Après un passage chez Intersnack France, je deviens en 2009 Directeur des centrales nationales – clients indépendants chez **Wrigley France (Groupe Mars)**.

En 2012, je prends la direction commerciale des **Brioche Fonteneau** pendant 5 ans.

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Caroline SOREL (Née DE POMMERY)

District Manager HARLEY DAVIDSON

IFAG Paris - Promotion 1995

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

La tendance à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Sabrina TSCHANN (Née BENZOHR)

Chef des ventes Rhône Alpes Auvergne EPTA FRANCE

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 **Géant 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 le CA de mon secteur.

Après ces 6/7 années d'ancienneté cumulée chez Géant Casino, j'intègre la société **Hermès Métal**, 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 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 monteraient 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 est l'une de mes activités favorites avec un regard particulier sur la mode. Enfin, les sports d'hiver permettent également de me ressourcer !

Tes plus belles réussites

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



Yohann VAUR

Sales Director Europe FIVES (Aéronautique)

IFAG Toulouse - Promotion 1999

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

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

En 2009, Photonis crée 2 filiales – **Dep Imaging** (image thermique) et **Microled** (micro-écrans) – J'y poursuis mon expérience de la négociation à l'international. En 2012, la revente de Photonis m'incite à céder mes parts et à rejoindre **Fives Group** qui conçoit et réalise des lignes de production et des usines clés en main.

On m'a confié la responsabilité du développement commercial, en France et à l'international, du secteur aéronautique pas assez présent dans la clientèle de Fives Group.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

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

Les tendances à venir dans ton métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

L'enseignement, le coaching en tout cas transmettre !

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Emmanuelle WRANG-WIDEN (Née DUFOUR)

EUROPE Real Estate & Operations Manager
GENERAL ELECTRIC

IFAG Lyon - Promotion 1991

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Mon parcours s'est essentiellement déroulé au sein de groupes américains - **JLL, Deloitte, CBRE, Microsoft, GE** - dans plusieurs pays – France (Lyon puis Paris) tout d'abord, puis les Pays de l'Est et l'Angleterre particulièrement Londres où je travaille et réside depuis 18 ans, avec mon mari suédois et ma fille de 14 ans. Je suis basée au siège de GE à Londres.

Mon activité consiste à optimiser l'occupation et les coûts des bureaux ou sites industriels occupés par les grands groupes. Car pour ces derniers, le coût de l'immobilier est important (GE a 1400 sites en Europe et plus de \$300M de charge en loyer annuel). L'objectif est d'utiliser l'immobilier pour servir la croissance tout en maîtrisant les coûts.

Mon expérience est internationale avec la **responsabilité des marchés EMEA** (Europe, Middle East, Africa). J'ai bénéficié de formations supplémentaires en management, en Finance, en Psychologie positive (très pratiquée par les Américains). Je suis également membre de la Royal Institution of Chartered Surveyors en Angleterre, constituée de spécialistes en immobilier.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma 1^{ère} expérience à l'étranger en 1994. Je représentais les intérêts du Groupe Bouygues pour le compte de Johns Lang Lasalle en Roumanie pays qui, à l'époque s'ouvrait au commerce.

Si tu changeais de métier ?

De manière très réaliste, je ferais du Conseil aux entreprises en restructuration ou fusion/acquisition.

De manière plus idéale, j'irais vers un métier lié à l'environnement, les baleines que j'adore aller voir au Pôle nord !

Et pendant ton temps libre ?

Je voyage pas mal car j'habite Londres depuis 18 ans. Mon mari est suédois alors que, de mon côté, j'ai des attaches familiales en France. Aussi, nous allons régulièrement voir nos familles et amis dans ces pays.

Sinon, je suis membre d'un Club d'Affaires privé, le Royal Air Force Club.

Tes plus belles réussites

Elles sont à venir !



Fanny ABOU

Sales Manager W MONTREAL HOTEL

IFAG Paris - Promotion 2013

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

L'hôtellerie, pour moi, c'est un métier de passion. J'ai expérimenté tous les métiers opérationnels : serveuse, réceptionniste, femme de chambre, organisatrice d'événements. Dès 2016, j'ai évolué au service commercial du siège de **Marriott Canada** où j'ai proposé, pendant plus de 2,5 ans, une offre commerciale pour les particuliers ou entreprises grâce à la large gamme d'hôtels du 2 au 5 étoiles à travers le Canada.

En Octobre 2018, je rejoins **W Montreal Hotel** en tant que Sales Manager. Ma mission consiste à répondre aux demandes des entreprises, des gouvernements et des particuliers concernant les blocs de chambre, les espaces de réunion et autres services de l'hôtel. Je coordonne également le service à la clientèle pour nos clients VIP.

La tendance à venir dans ton métier/secteur ?

Mon secteur se porte bien ! Même si les touristes en Europe partent moins loin, moins longtemps. Ils ne s'arrêtent pas de partir ! Il faut être à l'affut des entreprises qui savent évoluer avec leur marché comme Air BnB avec le CtoC ou Marriott avec le BtoB !

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'aime l'hôtellerie et être au service du client, j'essaie de faire en sorte que le service rendu soit de haut niveau. Je n'hésite donc pas à changer les processus et à améliorer nos outils de travail dès que je pense qu'ils ne sont pas adaptés.

Ce que la vie t'a appris ?

J'étais femme de chambre en arrivant à Toronto, j'ai attendu 1 an que mon entreprise me propose un poste à la réception, ils me l'ont refusé 2 fois de suite. J'ai postulé chez Marriott au poste où je suis actuellement, j'ai été prise tout de suite ! Je mettais la faute sur mon anglais, mais tant que je ne croyais pas en moi, il était très difficile de convaincre les employeurs.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionnée de danse, je fais du Tango argentin. J'ai aussi une passion pour la psychologie, je souhaiterais suivre des cours du soir, mais ça m'engage à ne pas déménager dans une autre région du monde pendant quelques années et pour moi c'est compliqué...

Ton ambition ?

A moyen terme je souhaiterais travailler au service développement, afin d'agrandir l'entreprise et d'aider à l'ouverture de nouveaux hôtels.

A long terme, je souhaite devenir Directeur d'hôtel

Ta philosophie de vie ?

« Rester, c'est exister.
Voyager c'est vivre »



Stéphanie AMIEL-COUGOUREUX

Business Manager Senior

OMD FRANCE

IFAG Toulouse - Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

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

Mi-2009, je rejoins mon compagnon à Londres, au pic de la crise économique. Impossible de trouver du travail dans mon secteur d'activité, je me suis donc rabattue sur un job « alimentaire » dans le prêt-à-porter haut de gamme. Ça m'a permis d'améliorer mon anglais ! Inscrite en agence de recrutement, j'ai retrouvé un poste de chargée des ventes chez **IP Network**. En janvier 2011, j'ai intégré la société **Carat Global Management** au poste de manager de compte international. En Juillet 2014, l'agence **OMD International** me propose le poste International Senior Account Manager. En Mars 2018, je reviens en France toujours chez OMD au poste de Business Manager Senior.

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 métier ?

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

Si tu changeais de métier ?

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

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites

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



Céline URBAIN BOUTIN

Directrice commerciale
VIADUC

IFAG Angers - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai commencé en alternance au sein d'une TPE Angevine, puis une fois mon diplôme IFAG validé, j'y ai été embauchée en tant que Responsable Import/Export & Marketing. J'étais alors immergée dans un contexte international, et j'ai eu la chance de parcourir le monde très rapidement. Après une expérience de 7 ans au sein de cette structure (**STB**) j'ai eu l'opportunité de rejoindre **Candelis** (Nantes) pour de nouveaux challenges, en tant que Responsable Développement.

Soutenu par le **Groupe Devineau**, Candelis mise sur l'avenir et souhaite donner un nouvel élan à son activité grâce à des élargissements de gammes de produits et de nouvelles stratégies commerciales. Après plusieurs mois sur le terrain pour aller échanger avec les clients, j'ai pu analyser les différents marchés ainsi que leurs besoins respectifs. Le but étant désormais d'y répondre à la fois en termes d'innovation de produit, de cohérence de prix/marché et de mise en place de stratégies commerciale et marketing adéquates. A court terme, l'Export représente également un des axes de développement de Candelis.

À partir d'octobre 2015, je prends la direction commerciale de **Viaduc** spécialisée dans la création et la gestion de site Internet.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon premier déplacement en Asie où j'ai découvert un autre monde des affaires, un autre continent et des hommes avec qui il fallait négocier tout en respectant leurs traditions et valeurs culturelles

Si tu changeais de métier ?

Les différents postes que j'ai occupés étaient très polyvalents avec des métiers bien différents. Pour autant, si j'avais le choix de prendre un virage à 360°, j'aurais aimé être avocate.

Et pendant ton temps libre ?

Dès que mon emploi du temps me le permet, je troc le tailleur contre un jogging et je file sur un terrain de basket. J'y joue depuis l'âge de 8 ans.

Tes plus belles réussites

- La première, c'est d'être sortie de l'IFAG avec un Bac+5 en poche en ayant à la base aucun moyen de financement pour mes études. Vive l'alternance !
- Et puis je garde en mémoire le jour où l'un de mes partenaires japonais m'apprenait, après 2 ans de négociation, que j'avais obtenu un contrat d'exclusivité Européenne pour la distribution d'une marque très convoitée et déjà distribuée par un concurrent jusqu'à présent. Mon travail avait payé !



Jordan KOLMERSCHLAG

Directeur commercial
INLEAD

IFAG Angers - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Lors de ma 1^{ère} année à l'IFAG, j'ai réussi à faire un stage au sein du **groupe NRJ**. Une chance provoquée par un projet personnel qui leur a plu : monter un tournoi de Beach Soccer ! J'ai démarché des annonceurs et mon travail les a séduits ! Aussi, lorsque je suis revenu pour mon stage longue durée de 3^e année, ils m'ont proposé un poste en CDI de chef de projet Cross Média sur la région Centre. En avril 2011, j'ai intégré la cellule Grands Comptes pour développer nos prestations auprès des annonceurs nationaux.

Je proposais à mes clients des outils de communication variés : Radio avec les marques du groupe (NRJ, Chérie FM, Nostalgie, Rire & chansons), de la TV (NRJ 12...), du Web (Régie de Google, sites des radios), événementiel (street marketing, concert...).

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

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les six premiers mois au sein de l'entreprise ont été très formateurs. A l'époque, nous proposions à nos clients uniquement de la radio. Je devais motiver les équipes pour suggérer de nouvelles offres à nos annonceurs. L'idée étant de penser communication globale (cross média) plutôt que mono produit (radio). Tout n'a pas été si simple. J'ai alors pris conscience que changer les habitudes des collaborateurs prend du temps !

La tendance à venir dans ton métier ?

Nous allons nous orienter de plus en plus vers le digital, le web et le mobile. Nous devons proposer des solutions encore plus créatives, marquer les esprits de nos annonceurs et de leurs consommateurs.

Si tu changeais de métier ?

Créer une entreprise sur le web.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du foot toutes les semaines depuis plus de 20 ans. Et puis je m'occupe de ma famille

Tes plus belles réussites

- Faire un métier qui me plaît dans un univers où les places sont limitées. J'ai pu et su évoluer au sein du groupe NRJ ce qui me permet de partir au travail avec le sourire tous les matins !
- Dans la communication, l'équilibre vie personnelle et professionnelle est difficile à maintenir car on travaille souvent le week-end. Je viens d'avoir une fille et tente de préserver cet équilibre.

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Maxime POUPARD

Compte clef - Manager BtoB GALDERMA

IFAG Rennes - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

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

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

Une expérience professionnelle marquante ?

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

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

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

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 !

Et pendant ton temps libre ?

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

Tes plus belles réussites ?

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