5 avril

**Accueil**:

Jean-Yves Muller (MG92), ingénieur de formation, a fait sa carrière principalement dans des postes de direction générale (marketing, commercial, ventes) d’un grand groupe européen d’électronique grand public et semi-conducteurs. Il partage aujourd’hui son temps plus particulièrement entre la Normandie et Paris, en poursuivant son implication dans les syndicats professionnels patronaux et, bénévolement, dans des start-ups. Il n’a pas encore défini son offre de conseil, ses centres d’intérêt demeurant l’industrie et l’innovation.

Bernard Fradin (E85) a passé l’essentiel de sa carrière dans un grand groupe multinational américain de l’industrie agro-alimentaire dans les départements marketing et vente. Il a réalisé de nombreux projets pour le compte de ce groupe dans de nombreux pays autour de la logistique et se concentre aujourd’hui en qualité de consultant sur la modélisation des coûts logistiques et la prédictibilité du comportement du consommateur.

**Intervention d’**Hélène Méry-Courtellemont (E79) qui présente son offre commerciale. Hélène cible 3 types d’interventions :

* Séminaire DG de transformation numérique : 1 à 2 jours, 4800€ HT, 8 à 12 participants
* Audit flash sur l’alignement stratégique du SI (Système d’Information) : 8000€ HT, 1 semaine, 6 interviews par 2 intervenants (1 Directeur de mission et 1 architecte)
* Prestations d’accompagnement à la transformation et direction de projet

Dans son parcours professionnel qui l’a vu quitter un CDI dans une grande entreprise de services informatiques pour devenir consultante, elle a pris conscience du changement de statut entre celui de cadre dirigeant servi par une marque et un réseau commercial ce qu’elle a été **et** celui d’un consultant freelance qui doit trouver ses clients en activant son réseau au sein de l’équipe CC par exemple.

Elle sollicite le tour de table pour améliorer le projet de cv qu’elle présente. Des avis constructifs sont formulés qui l’aident à affiner sa présentation et mettre en valeur ses points forts et sa grande expérience dans le cadre d’un SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats).

Paul Péricchi remercie vivement Hélène de son intervention et la félicite pour la qualité impressionnante de ses très nombreuses réalisations antérieures. Paul lui confirme que CC compte sur elle pour prendre toute sa part dans la réussite du programme Confiance Numérique au sein d’une équipe motivée et professionnelle.