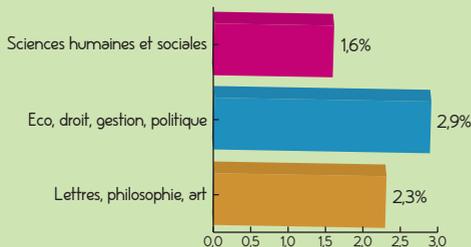
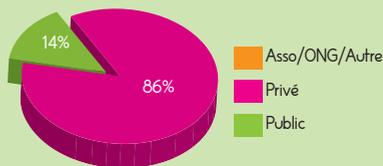


LES METIERS DU COMMERCIAL ET DU MARKETING

Disciplines



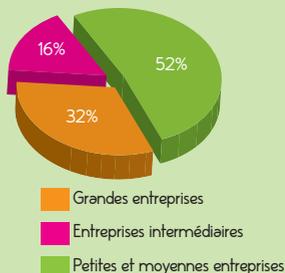
Type de structure



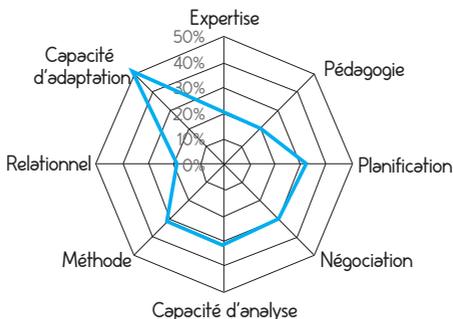
Secteurs d'activité

Édition	26,1%
Programmation et diffusion	26,1%
Administration publique et défense ; sécurité sociale obligatoire	15,9%
Publicité et études de marché	15,9%
Métallurgie	15,9%

Type d'entreprise (secteur privé)



Compétences clés



Postes clés

chargé de mission développement commercial
 business developer directeur marketing
 responsable commercial responsable marketing europe

INTERVIEW : Laurence LEGUAY

Fondatrice & CEO de « Par ailleurs »

Docteur en Sciences politiques

POSTES ET MISSIONS

Après 15 années d'expérience, je me suis lancée dans la création de mon agence de communication depuis maintenant 3 ans. Cela implique notamment

la constitution juridique de l'entité de A à Z, la recherche d'associés, la mise en place de la stratégie de marketing ainsi que la réalisation d'un business plan sur 3 ans. Il s'agit ensuite de diriger entièrement son agence, non seulement la partie commerciale, mais aussi les parties organisationnelles et ressources humaines. Je travaille aujourd'hui avec une équipe de 5 personnes dont 2 associés. Même si le management n'est pas le cœur de ma fonction aujourd'hui, la gestion de l'entreprise nécessite un suivi de l'activité via des points financiers tous les mois, des séminaires trimestriels sur différents aspects tels que le développement de l'entreprise, la politique de communication, les réductions budgétaires etc. Et au-delà, des assemblées générales exceptionnelles et annuelles sont organisées pour trancher sur un certain nombre de points et des bilans occasionnels sont fixés en fonction des missions.

Le métier d'entrepreneur demande donc une implication dans tous les domaines ! Il faut surtout être capable d'analyser nos propres capacités et compétences et de les mettre au regard de ses propres envies. Il y a dans notre agence une répartition forte des compétences entre les 3 associés : une directrice stratégique en charge de la partie conseil, une directrice marketing scientifique et réglementaire et moi-même qui m'occupe de toute la partie gestion et commerciale. J'assure aujourd'hui les missions de prospection à 90% !

COMPÉTENCES CLÉS

Le job d'entrepreneur nécessite de nombreuses compétences. Tout d'abord, il faut un fort relationnel, vis-à-vis de ses clients mais aussi de son équipe. Dans notre agence de petite taille, il y a une forme de communication informelle qui est très élevée, qui est volontaire et très efficace ! Il y a également besoin d'une grande capacité d'adaptation, aux différents environnements dans lesquels on évolue, aux types projets, au type de missions et surtout au type de clients. En parallèle, une forte capacité d'analyse au sens large est essentielle : analyse du marché, des clients, des projets auxquels nous participons et de notre politique interne. Il faut bien sûr également des compétences commerciales et des compétences managériales que ce soit pour manager ses collaborateurs, ses clients ou les différents projets. Et plus globalement une compétence en terme de gestion de projet : on gère les projets de ses clients mais on gère aussi son entreprise ! Enfin, la capacité d'initiative est primordiale, c'est-à-dire que si vous attendez que les projets arrivent tous seuls, il ne se passera pas grand-chose ! la capacité d'initiative est sans doute la plus importante en fait, de là vient tout le reste : l'envie de faire, et de faire bien les choses.

Curriculum Vitæ

1998 : Doctorat Sciences Politiques - Université de Lille 2

1998-2003 : Directrice Commerciale - Qualpige

2004-2007 : Directrice Conseil / Responsable Business Unit Marketing et Communication - Protéines

2008-aujourd'hui : Directrice Générale adjointe - Protéines

2010 à aujourd'hui : Fondatrice et Présidente - Par ailleurs (Agence conseil en santé et nutrition, communication et publicité)

Autres fiches disponibles

- ▶ Les métiers du top management
- ▶ Les métiers du support
- ▶ Les métiers du conseil
- ▶ **LES MÉTIERS DU COMMERCIAL ET DU MARKETING**
- ▶ Les métiers de la recherche et des études
- ▶ Les métiers de la communication
- ▶ Les métiers de l'enseignement

L'ATOUT DU DOCTORAT

Le doctorat est une approche très intellectuelle qui m'a permis de développer entre autre une capacité d'analyse, une capacité rédactionnelle, une capacité de travail et même une forme de capacité d'adaptation directement transposables à différentes activités et qui sont pour l'agence absolument essentielles. Les docteurs sont en effet capables de transposer les compétences acquises au cours de leur doctorat dans la jungle qu'est aujourd'hui le monde du travail ! Par exemple, la capacité d'analyse développée lors du doctorat est finalement très similaire à la capacité d'analyse d'un marché pour pouvoir lancer son entreprise. Et puis il y a aussi la capacité à poser une problématique et l'envisager sous tous les côtés, sous toutes les coutures et cela n'est pas donné à tout le monde. Ce diplôme a une vraie valeur sur le marché, peut-être plus en Europe qu'en France, mais c'est aussi aux docteurs eux-mêmes de revaloriser leur expérience et de savoir se vendre !