



CARNET D'ENTRETIENS

Club Conseil, Audit et Services

Stéphane DA MOTA

Directeur commercial chez VIAREPORT
(Editeur de logiciel de finance)

IFAG Paris - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon deug de gestion, je suis entré à l'IFAG. Un déclic IT et commercial s'est produit lors de mon stage en 1^{ère} année 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 fil du temps, on me confie des clients plus stratégiques. Au bout de 4 ans, je passe Ingénieur Commercial Manager aux commandes d'une équipe de 2 personnes.

En 2008, ma direction me propose de créer une activité Grands Comptes au sein du marché historique de Cegid. Je deviens ainsi Responsable des Ventes Grands Comptes avec une équipe de 8 personnes constituée d'Ingénieurs d'Affaires et de Directeurs de Projets. Nous avons conçue 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.

Si tu devais parler d'une expérience professionnelle marquante, laquelle serait-elle ?

La création de cette équipe Grands Comptes m'a permis de tester mes capacités à innover et de démarrer un projet à partir d'une feuille blanche. Aujourd'hui, je fais d'ailleurs partie du Think Tank de Cegid !

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

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 viennent d'être autorisés (juin 2011). La profession va culturellement évoluer et prendra conseil auprès de spécialistes. Une excellente nouvelle pour nous !

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 à part ton métier, tes autres activités ?

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 gros appel d'offre dès la création de mon équipe en 2008. Nous avons proposé une démarche de partenariat stratégique plutôt que de se battre sur le produit. Ce type de « vente projet » fut un déclic pour moi ! 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 à l'ESCP durant 9 mois : « General Management Program ». Une vraie satisfaction qui permet d'avoir une vision à 360° de l'entreprise.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com