



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Pierre SALIOU

Directeur commercial de la branche cosmétique
de SCHWARZKOPF & HENKEL

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Depuis toujours, j'ai eu en tête de créer ma propre entreprise. Pourtant, en 3^e année de l'IFAG, j'ai intégré un poste commercial d'animation des ventes en grande distribution, chez **Nestlé**, et je m'y suis tout de suite plu. Pendant 20 ans, j'ai enrichi ma carrière commerciale dans ce secteur de l'agro-alimentaire. D'abord chez **Kraft Foods**, leader du marché du chocolat en tablettes, où je suis devenu responsable grands comptes, puis chez **Lindt** en tant que responsable France de la force de vente terrain. J'ai pris pendant 5 ans un poste de direction commerciale chez **Yoplait** avant d'entrer en 2006 chez **Emmi**, groupe laitier suisse qui m'a proposé de créer une filiale en France.

Changement de braquet en 2008 : j'ai réalisé mon rêve de jeunesse en rachetant une PME dans le Périgord, mais ça ne m'a pas passionné autant que je l'espérais.

C'est pourquoi je suis revenu à la grande distribution, en intégrant le groupe Schwarzkopf & Henkel, en tant que directeur commercial de la branche cosmétique France.

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

La création de la filiale française du groupe Emmi, où je suis parti de zéro dans mon garage ! C'était un gros challenge et une belle aventure, où l'on a notamment lancé le produit Caffé Latté en France.

La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Personnellement, j'aime travailler dans cet univers commercial, négociier dans un contexte disons, « viril ». Cependant, dans un environnement hyper concurrentiel, la relation commerciale entre les gros groupes industriels et la grande distribution est à réinventer. De nouveaux modèles doivent être mis en place afin de pérenniser les structures.

Si tu changeais de métier ?

J'ai déjà changé de métier, en devenant chef d'entreprise

Et à part ton métier, tes autres activités ?

La voile, tendance traversée de l'Atlantique...

Tes plus belles réussites :

Je n'ai pas en tête des exemples de réussite en particulier.

En revanche, mes meilleurs souvenirs sont ceux de moments de négociation, où l'on entre au cœur des relations entre les deux parties prenantes, industrie et distribution. Il se passe à ce moment-là des choses fortes entre les hommes.

Et finalement, ce qui m'a fait avancer dans la vie, ce sont ces types de relations humaines.

IFAG ALUMNI
Network attitude

www.ifag-alumni.com