



CARNET D'ENTRETIENS

## Club Industrie et Technologies

### Jérôme DESSAIX

Directeur Commercial Comptes clés  
chez LIFESCAN SAS (Groupe Johnson & Johnson)

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, à l'encontre de l'avis familial, j'ai décidé de rentrer dans une école de commerce pour compléter ma formation technique. C'est ainsi que j'ai emprunté pour faire l'IFAG et me suis immédiatement lancé dans une carrière commerciale pour rembourser mon crédit ! C'est ainsi que **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 au bout d'un an et demi chez **Kodak** 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 régions et en manageant jusqu'à 8 personnes. En mai 2009, on me propose d'évoluer en interne en devenant Directeur commercial de comptes clés. Un rôle de manager transversal très motivant.

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

Il a fallu que je monte un réseau supplétif mais exclusif de 13 vendeurs et 1 manager, en 1 mois pour contrer l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché. Une expérience de recrutement rapide & riche à la fois !

#### La tendance dans ton métier d'ici 5 ans ?

Tout d'abord, une « enseignisation » des pharmaciens 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/gestion de patrimoine 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 de pays émergents et implantation locale !

#### Et à part ton métier, tes autres activités ?

Achat et revente d'œuvres d'art et de la photo.

#### 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!

**IFAG ALUMNI**  
*Network attitude*

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)