

Comment mieux vendre, mieux manager ses équipes ou ses projets, faire des choix stratégiques dans un marché de plus en plus compétitif ?



Qui suis-je ?

Je m'appelle Didier Caldaguès, j'ai 45 ans et je suis consultant,

J'ai créé le cabinet **AC2 consulting** en 2008.

Fort d'une d'expérience de plus de 20 ans dans l'industrie, j'ai commencé mon activité en bureau d'études comme projeteur chez **Decobecq** (Bureau d'études), où j'ai pu travailler sur des projets tels que les bancs d'essais du M88-2 dans la sub-division électronique de la Snecma, de l'outillage pour Renault ou encore sur la conception de plateforme pour des systèmes embarqués chez Thomson.

Ensuite, J'ai eu l'opportunité d'intégrer la société **CAD Services** (SSII revendeur des logiciels Computervision). Pendant cette période j'ai appris le métier d'ingénieur technico-commercial et réalisé des benchmark techniques en phase d'avant vente sur les logiciels tels que **MEDUSA, CADDs, PERSONAL DESIGNER**. J'ai également découvert le métier de formateur ainsi que celui de chef de projet où j'ai pu gérer des projets tels que la conception de machine pour la séparation des fluides chez Carbone Lorraine ou bien le support méthodologique des bogies au ANF.

Pour parfaire mon expérience j'ai rejoint la société **FALCO** (SSII revendeur des logiciels Parametric Technology Corporation). Pendant près de 4 ans, j'ai assuré la couverture technique sur la région nord de la France en implémentant des solutions complètes CAO + PDM (gestion de données), **PT/PRODUCT, PRO/ENGINEER, PRO/ INTRALINK**. Je me suis occupé des projets d'implémentation et de déploiement des solutions chez SCHLUMBERGER GAZ et SICMA AERO SEAT.

Puis, je suis rentré chez **Dassault Systèmes** (Editeur de logiciel) en tant qu'ingénieur technico-commercial senior à la Direction des ventes France, Suisse & Benelux.

Mes responsabilités étaient :

- la qualification des opportunités pour les benchmarks à grande valeur ajoutée.
- la gestion de projets de développements sur la nouvelle version de **CATIA V5**.
- les outils de navigation sur les données d'ingénierie en base de données.
- la définition de méthodologies d'intégration **SMARTTEAM / CATIA** (SAGEM, ASCO).
- l'analyse de la concurrence des produits de CFAO mécanique **CATIA V5**.

La direction du support des ventes m'a été ensuite confiée avec les responsabilités suivantes :

- le développement de l'activité avant vente (20 personnes) à travers 14 agences,
- le support pour la Qualification des opportunités,
- les offres de service à forte valeur ajoutée,
- la Réalisation de l'ensemble des outils d'aide à la vente, (Documentations techniques et commerciales, Guides de lancement produits, tests comparatifs des produits concurrents...).

On m'a ensuite confié la direction Technique France, Suisse & Benelux. (90 personnes + 30 sous-traitants).

J'avais pour missions :

Avant-vente:

- Le développement de l'activité avant-vente et après-vente à travers 14 agences.
- Le soutien et l'animation d'un réseau de 50 ingénieurs commerciaux (à travers des démonstrations, benchmarks, etc.).
- L'organisation de l'événementiel tels que Salons, journées portes ouvertes, Séminaires , Road show, ...).
- La qualification des opportunités en termes de projets et d'ingénierie de formation.

Services et Support aux clients :

- La conception des supports Techniques (support de cours, support méthodologique, brochures techniques,...).
- La mise en place et gestion d'outils de suivi de commande, de planification, de validation de projet.
- La gestion et l'organisation de la formation des clients et des forces techniques en interne.
- L'implémentation de solution complète, Consulting en CFAO (CAD/CAM).

Commercial : Grâce à mon expérience et mon goût pour le terrain, j'ai toujours été un soutien opérationnel apprécié des forces de vente.

Gestion : Elaboration, gestion et suivi d'un budget annuel pour la partie technique

En 2006

- Objectif Global CA 59 M€ - Résultat 60,6 M€
- Objectif service 10,7 M€ - Résultat 11 M€
- Objectif Formation 3,5 M€ - Résultat 3,1 M€ - Marge 30%

Des formations pointues et complètes pour des objectifs majeurs.

- Compréhension des enjeux du PLM.
- Maîtrise de l'outil de CAO.
- Utilisation de méthodologie.
- Apprentissage du métier.
- Etre à l'écoute du marché.
- Connaitre toutes les techniques.
- Répondre aux besoins des clients.
- Etre opérationnel rapidement.
- Développement des compétences.



La voie du Bureau d'études

Pour intégrer les processus industriels dans un cadre opérationnel, mener une démarche efficace de la conception jusqu'à la fabrication en utilisant des techniques et méthodes novatrices. Pour mettre en oeuvre une attitude gagnante.

Pour maîtriser tous les outils mis à la disposition des utilisateurs afin d'être encore plus performant, connaître et maîtriser le logiciel, gérer efficacement son temps et ses priorités.



Comment optimiser l'adéquation des produits à la demande des clients?

ANALYSE et AUDIT

Une entreprise performante doit assurer l'adéquation de ses produits aux demandes de ses clients tout en maîtrisant les **délais, coûts** et **qualité**. La réussite d'une telle démarche nécessite une flexibilité des processus industriels, des engagements fermes face aux exigences des clients et une maîtrise parfaite de l'organisation interne et externe.

Les missions d'audit et d'analyse d'**AC2 consulting** permettent de mettre en place des solutions PLM globales destinées à obtenir la meilleure rentabilité associée à une organisation et une motivation optimum.

Elles définissent la solution globale d'investissement et permettent l'analyse des ratios de **gains/pertes**. Elles mettent en place les indicateurs de suivi et de contrôle du **ROI**.

Analyse de synthèse

- des investissements (solutions).
- des critères d'optimisation (engagement).
- des indicateurs de suivi (contrôle).
- du cash-flow et du ROI (financement).
- de l'organigramme des tâches (planning).

La démarche d'AC2 consulting pour un engagement de réussite :

LE CONSEIL

AC2 consulting permet le développement de votre entreprise en intervenant à vos côtés dans le conseil, le choix des investissements PLM (Product Lifecycle Management), les technologies de communication, la réingénierie et l'optimisation des processus industriels, la mise en place d'indicateurs de performance. Fort d'un Savoir-Faire technique de 25 ans d'expérience nous pouvons répondre à vos attentes et à vos besoins.

Une réponse adaptée à toute les tailles de PME

LA FORMATION

AC2 consulting met en oeuvre une approche de formation basée sur son expérience.

- Nous formons pour être à l'écoute du marché et continuer à nous informer.
- Nous disposons d'une expérience, d'une connaissance du produit développé sur lesquels vous pouvez vous appuyer (**CATIA V5** Base, Expert, Tôlerie, DMU, **SMARTEAM**)

Les formations sont donc organisées autour de principes fondamentaux tels que :

- Se situer pour assimiler : le sujet est introduit, les objectifs pédagogiques définis ainsi que les liens logiques entre les phases de la formation.
- Comprendre les objectifs pour être motivé : les actions sont justifiées et les axes de progrès identifiés.
- Utiliser son vécu pour progresser : la connaissance s'appuie sur les expériences, c'est une évolution, une adaptation à un environnement. L'enseignement doit être interactif.

Les formations s'appuient sur la participation active de l'apprenant, l'élaboration de bilans personnels, d'échanges interactifs, d'étude de projets et de retours d'expériences.

Des formations personnalisées ayant pour objectif:

- le développement des aptitudes,
- l'amélioration de l'efficacité,
- la résolution de problèmes,
- d'apporter un éclairage sur les situations réelles.

Formations

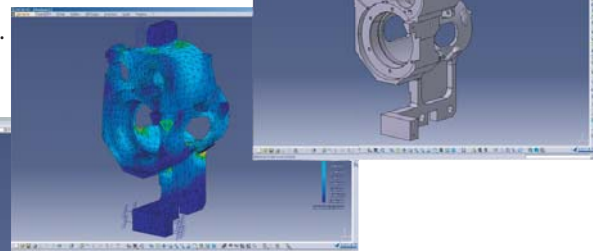
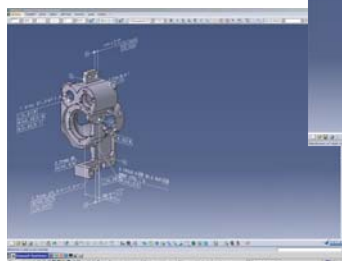
- UNE AUTRE FACON DE VENDRE.
- MANAGEMENT.
- GESTION DE PROJET..
- CATIA V5 Fondamental.
- CATIA V5 Expert.
- CATIA V5 Mise en plan.
- CATIA V5 Assemblage.
- CATIA V5 DMU Space Analysis.
- CATIA V5 DMU Cinématique.
- CATIA V5 DMU Fitting.
- CATIA V5 tôlerie.
- SMARTEAM.

Didier CALDAGUES

Mobile : +33 6 8987 5742

Fax : +33 9 5616 7428

dc@ac2-consulting.fr



Organisme de formation : 11 77 04562 77

SIRET : 504 149 618 00010

Visitez nous sur www.ac2-consulting.fr