



Accompagnement du développement et de la transformation des organisations sur les dimensions

- **marché** analyse de potentiel, stratégie de marque, expérience utilisateur
- **process** développement d'offre (produit / service), marketing & communication, commercialisation
- **humaine** amélioration des relations interpersonnelles au service de l'efficacité collective

Pierre-Etienne BOST

pebost@athanor.services
+33 (0)6 85 54 05 11
18 allée des Capucines
78290 Croissy / Seine

DOMAINES DE COMPETENCES

Marketing B2B et B2B2C stratégique et opérationnel (y compris UX et digital) | Conseil | Coaching
Gestion de projet | Facilitation | Management d'équipes | Partenariats | Négociation
Business Development | Vente consultative
Environnement multiculturel | Collaboration en organisation complexe
Double expérience des grandes structures internationales et des start-up
Langues : Français / maternelle | Anglais / courant



CONVICTIONS

- Conjuguer performance économique et épanouissement dans l'entreprise est non seulement possible, mais nécessaire pour une prospérité pérenne dans un monde complexe
- L'écrasante (et paralysante) majorité des difficultés et des inhibiteurs d'efficacité de l'entreprise ne sont pas des problèmes business à proprement parler ou des insuffisances de compétences opérationnelles, mais un déficit de qualité et efficacité des relations interpersonnelles à tous niveaux
- Les entreprises sont des organismes vivants dont les acteurs-composants doivent pouvoir collaborer et s'exprimer dans leur plénitude pour réussir à résoudre la tension entre exigences d'agilité et de stabilité
- Conscience (de soi, des autres et du collectif) et ouverture sont des facteurs clés d'efficacité collective
- Toute transformation pour être impactante et pérenne doit passer par l'expérimentation pour les acteurs concernés



EXPERIENCES CHOISIES

(Aperçu chronologique du parcours professionnel page suivante)

Animation du co-développement d'offres produit en mode design thinking

- *Contexte* : En tant que responsable études de marché, puis de responsable de la création d'équipe UX interne (Bouygues Telecom, Ingenico)
- *Enseignements* : mettre l'utilisateur au cœur de l'organisation est un remède contre les antagonismes bureaucratiques ; la diversité de perspectives est féconde ; le test et la mesure d'efficacité permet de concilier et arbitrer cette diversité

Développement de nouveaux process de coopération pour mettre en œuvre une exigence de transformation stratégique

- *Contexte* : En tant que responsable marketing (American Express) devant mettre en œuvre un changement de positionnement radical
- *Enseignements* : les acteurs des organisations sont généralement intimement favorables à la collaboration, il est nécessaire d'en créer activement et formellement les conditions en confrontant les réflexes de défense

Développement et animation de communautés d'intérêt et de pratique en entreprise

- *Contexte* : En tant que chef de projet visant l'amélioration du partage de connaissances au service de l'efficacité collective (Alcatel-Lucent ; Ingenico)
- *Enseignements* : la transformation doit apporter des bénéfices au quotidien dans le travail des collaborateurs ; les outils technologiques sont secondaires ; le senior management a un rôle clé d'exemplarité

Conception de différentes expériences pour favoriser l'appréhension et l'appropriation de valeurs communes au moment d'une fusion

- *Contexte* : En tant qu'intervenant extérieur (pour EY), suite à l'acquisition d'un cabinet de conseil indépendant, pour faire vivre les valeurs de manière sensible par des expériences culturelles et artistiques collectives
- *Enseignements* : l'expérience et l'intégration des émotions (ici par l'intermédiaire d'expériences visuelles et sonores) permettent de stimuler la conscience et l'ouverture nécessaires à des interactions profondes et efficaces

Conception et facilitation de programmes stimulant le questionnement ou l'encouragement de postures managériales dans différentes organisations

- *Contexte* : En tant qu'intervenant extérieur (pour Ingenico, Zodiac, SATORP [Arabie Saoudite]), animation de séminaires de direction, d'équipes, et de formations participatives
- *Enseignements* : l'écart mental provoqué par des perspectives décalées et des expériences directes permet de générer des variations fécondes dans la prise de conscience et les décisions



PARCOURS CHRONOLOGIQUE

(Plus de détails par rôle sur www.linkedin.com/in/pebost/)

- 2019 **Athantor**
 - Création d'Athantor pour l'accompagnement de la transformation et du développement individuel et collectif auprès des organisations
 - www.athanor.services
- 2018 **Ingenico e-Payments**

Groupe leader mondial des paiements électroniques

 - UX & Rebranding Lead
- 2016 *Expérience entrepreneuriale*

The Art Marketing Company

Société de conseil indépendante en marketing, communication et management utilisant des inputs culturels

 - Directeur associé

SC Reboot

Start-up spécialisée dans l'accompagnement de la digitalisation des centres commerciaux - plate-forme spécifique en mode SaaS

 - Directeur Opérations
- 2013 **Ingenico**

Groupe leader mondial des paiements électroniques

 - Verticals Business Development Europe, Director
- 2012 **American Express**

Département entreprises du groupe américain leader des services financiers et premier émetteur de cartes non bancaires

 - Senior Marketing Manager
- 2010 **Alcatel puis Alcatel-Lucent**

Acteur français majeur sur le marché international des infrastructures et services de télécommunications

 - Business Consultant (auprès de multiples opérateurs télécom dans le monde)
- 2007 **Marketing Manager** (pour les services de consulting technique à destination des opérateurs mobiles)
- 2005 **Key Account Manager / Achats Stratégiques** (au sein de la division téléphones mobiles)
- 2004 **Sales Manager & Business Coordinator** (division téléphones mobiles, pays en développement)
- 2003 **Responsable Veille et Analyse de Marché** (division téléphones mobiles)
- 2000 **Bouygues Telecom**

Opérateur de téléphonie mobile lancé en France en 1996

 - Responsable des Etudes Marketing Direction téléphonie de 3^e génération
 - Chargé d'Etudes Marketing
- 1998



FORMATION

- En cours* Formation certifiante Coach and Team dispensée par Transformance Pro (Vincent Lenhardt)
- 1997 3^e Cycle de spécialisation (D.E.S.S.) en Etudes et Stratégie Marketing - Institut d'Etudes Politiques de Paris
Stages de fin d'études en marketing automobile (Renault) et grande consommation alimentaire (Nestlé)
- 1995 Institut d'Etudes Politiques de Paris ("Sciences Po") – Section "Economique et Financière"



ET AUSSI...

Né le 03/03/1973 – 3 enfants

Intérêt pour l'art (peinture et art contemporain) et pour le sport automobile (ancien pilote de kart en compétition)

Membre actif de Corporate Hackers à Paris et Bruxelles, mouvement ouvert et international pour rassembler, connecter et accompagner ceux qui veulent changer leur organisation de l'intérieur.

Voir le manifeste sur corporatehackers.org