



**S'affirmer pour
Progresser en
Entreprise**

Vincent KADIO

Table des matières

Introduction	3
I/ Chacun naît et grandit dans sa coquille	4
II/ L'entreprise n'est pas un lieu pour les enfants.....	6
III/ L'œuf frais ou l'omelette ?	9
IV/ Casser la coquille	11
V/ Assaisonner	14
VI/ Passer par l'huile chaude.....	18
VII/ Devenir appétissant.....	21
VIII/ Retourner l'ascenseur	26
IX/ Apprécier le voyage	27
Conclusion.....	29
A propos de l'auteur	30
Mes ouvrages	32

Introduction

La vie est ce qu'elle est, avec son cocktail de surprises et d'évènements inattendus. La vie professionnelle est encore plus surprenante, et tout novice ou débutant qui y est immergé sans préparation prend le risque de se faire « égratigner ».

Cet ouvrage ambitionne de parler des attitudes à observer pour avoir une vie professionnelle réussie. Et j'ai choisi délibérément d'utiliser l'analogie de l'œuf et de l'omelette : on ne peut pas faire des omelettes sans casser les œufs.

De même que pour faire des omelettes, vous devrez nécessairement casser vos œufs, de même pour réussir en entreprise, vous aurez à casser « des œufs ».

Que la lecture de ce recueil vous ouvre à un océan de possibilités et vous aide à vous fortifier pour réussir votre carrière professionnelle.

Vincent KADIO

I/ Chacun naît et grandit dans sa coquille

La plupart d'entre nous sont nés dans une famille. La plupart d'entre nous sommes nés faibles et sans défense. La plupart d'entre nous ont été élevés dans une famille, et protégés par les membres de celles-ci.

Certains ont eu la chance d'avoir des grands frères ou des grandes sœurs, qui les ont défendus et protégés contre toutes menaces.

Certains sont fils (ou fille) aîné, et ont de ce fait bénéficié de la protection vigilante et stressée de leurs parents (encore novices).

D'autres encore sont fils ou fille unique, et ont reçu par ce statut tout ce qu'ils ont désiré, ainsi qu'une protection déraisonnée de leurs parents.

Chacun, durant sa petite enfance, a été couvé, protégé, choyé comme un œuf.

Certains n'ont jamais eu à s'éloigner de leurs parents, et ont grandi dans ce cocon familial.

Certains n'ont jamais eu à endurer les rigueurs de la vie, et ont toujours eu un protecteur pas loin pour les défendre.

D'autres par contre ont dû apprendre très tôt à se défendre par leurs propres moyens, souvent par la force de leurs poings...

L'entreprise, un melting pot

En entreprise se retrouvent donc toutes sortes de personnes, provenant de backgrounds totalement différents, souvent diamétralement opposés, et obligés de travailler ensemble pour le bien-être de l'entreprise.

Il en résulte forcément des chocs, et il est important que vous soyez préparés et avertis.

Le premier choc dont il faut se prémunir est le choc des générations, les différences d'âges.

II/ L'entreprise n'est pas un lieu pour les enfants

Le système éducatif a beaucoup changé au cours des 20 dernières années. En conséquence, les gens obtiennent leurs diplômes de plus en plus jeunes.

Il y a quelques années, avoir le BAC à 17 ans était un exploit. Aujourd'hui c'est devenu la norme. Avant, travailler avant 23 ou 24 ans était un exploit, aujourd'hui dès 20 ans, certaines personnes frappent déjà à la porte des entreprises.

Ce changement entraîne forcément un choc des générations. Parce qu'avec l'âge vient généralement la maturité.

Beaucoup du fait de leur jeune âge arrivent en entreprise totalement immatures, totalement inconscients, et incapables d'assumer les moindres responsabilités.

Permettez-moi de le dire de la façon la plus claire que je peux : l'entreprise n'est pas un endroit pour les enfants !

Si vous n'avez pas encore fini de grandir, vous n'êtes pas prêt à entrer en entreprise.

Si vous avez fini vos études, et que vous démarrez votre carrière professionnelle malgré votre jeune âge, il est temps de faire des changements drastiques.

Toute attitude d'enfant est à bannir immédiatement, et essentiellement les caprices. Vous n'êtes plus à la maternelle, ou à l'université où les profs et éducateurs devaient vous subir puisque c'est vous qui payiez.

En entreprise, ce n'est plus vous qui payez, mais c'est l'entreprise qui vous paye, donc le pouvoir a changé de camp. Vous devez vous conformer au règlement intérieur, comme tout le monde, au risque de vous faire virer.

En entreprise, personne ne se préoccupe de ce que vous voulez, c'est le cadet de leurs soucis. Ce qui intéresse vos managers, c'est ce que vous rapporterez à l'entreprise.

Certains ont grandi sans que l'on n'ait jamais haussé le ton envers eux. En entreprise ça risque de changer, vous vous ferez réprimander souvent violemment en cas d'erreur. Vous devez être prêt à cela.

Certains ont eu l'habitude de prendre des pauses quand l'envie leur vient. En entreprise, vous devrez apprendre à travailler de longues heures, sans interruption.

Certains ont été habitués à trouver des boucs émissaires pour couvrir chacune de leurs erreurs. En entreprise vous devrez assumer chaque action, et subir les sanctions si méritées.

L'entreprise n'est pas un lieu pour les enfants. Vous devez vous endurcir, pour réussir.

Il est vrai que vous êtes encore jeune, mais lorsqu'on doit vous voir, la maturité devra transparaître derrière votre jeune âge. C'est la seule condition si vous voulez être pris au sérieux, et progresser rapidement.

III/ L'œuf frais ou l'omelette ?

Qu'est-ce que vous préférez avoir au petit déjeuner ? Un œuf frais, ou plutôt une omelette ?

99% des gens répondront l'omelette. Seuls quelques sportifs aux régimes étranges opteront pour l'œuf frais.

De même que l'œuf frais n'est pas très attractif pour la personne affamée, de même l'employé qui sort fraîchement de l'école, aux manies de gamins n'est pas très attractif pour les employeurs. C'est pourquoi la majorité des employeurs exige au préalable quelques années d'expérience professionnelle.

Si malgré tout, vous avez été retenu, et que vous intégrez l'entreprise, vous serez bien souvent en compétition avec d'autres candidats. Et qui sortira vainqueur de cette compétition ?

C'est celui qui aura le plus l'apparence d'une omelette. C'est celui qui aura démontré qu'il a subi plusieurs transformations,

qui est passé par plusieurs épreuves et qui est aujourd'hui prêt à la consommation, prêt à produire des résultats concrets dans le système.

Entrons plus en détails dans cette métaphore de l'omelette. Pour réaliser une omelette, la première chose à casser est la coquille des œufs.

IV/ Casser la coquille

Pour progresser en entreprise, vous devez sortir de votre coquille.

Bien souvent chacun arbore une coquille en public. C'est une image que l'on présente, et cette coquille est sensiblement similaire chez tous les nouveaux.

Le nouveau dans sa coquille, c'est le gars qui sourit largement à tous, qui s'assoie du matin au soir à la même place, qui pour bouger ou faire le moindre mouvement demande la permission. C'est le type qui n'ose pas participer aux conversations, qui semble avoir besoin d'autorisation avant d'exprimer son point de vue.

Le nouveau dans sa coquille, c'est celui qui est effrayé avant d'entrer dans le moindre bureau, qui parle de façon à peine audible, qui rase les murs lorsqu'il se déplace.

Le nouveau dans sa coquille c'est le mec qui met 30 minutes à la photocopieuse, juste pour faire 2 copies, juste parce qu'il n'ose pas demander comment ça marche.

On pourrait passer toute la journée à citer ces stéréotypes...

Si vous avez l'intention de progresser rapidement en entreprise, vous devez casser votre coquille, le plus rapidement possible.

Il est normal d'avoir « un round d'observation » lorsque vous arrivez dans un nouvel environnement. Ce temps est nécessaire pour prendre ses marques, savoir qui est où, qui fait quoi, comment et pourquoi...

Mais ce temps d'immersion doit être le plus court possible. Il doit durer au maximum une semaine.

Après la première semaine, vous devez commencer à vous affirmer. Vous devez poser vos questions à haute et intelligible voix, vous devez marcher avec assurance dans les couloirs.

Vous devez participer aux conversations, et ne plus rester scotché à votre siège. Vous devez montrer de la vitalité. Vous devez commencer à saluer les gens en les appelant par leur nom, et si vous avez oublié leur nom, vous devez le leur redemander sans hésiter.

On doit sentir de la **vigueur** dans vos poignées de mains, on doit sentir de la convivialité.

Lorsqu'on vous demande de remettre un courrier à quelqu'un, vous devez frapper vigoureusement à la porte, entrer et parler avec calme et assurance, à haute et intelligible voix.

Aux heures de pause, vous devez trouver des sujets « bateaux » pour **engager la conversation**. Si vous êtes timides, trouvez un compliment, par exemple, appréciez la coiffure des filles et demander leur comment ça s'appelle, et la conversation est lancée.

Concernant le travail, **dès la 2e semaine, vous devez aller vers votre supérieur hiérarchique** et lui demander ce qu'il souhaiterait que vous fassiez en priorité.

N'attendez pas qu'il vous appelle, vous devez aller vers lui. Soyez le contraire de tout débutant qui attend patiemment qu'on se rappelle de lui ; au contraire, soyez proactifs, zélés pour le travail.

Dès la 2^e semaine, il faut absolument casser cette coquille ! Ceci vous permettra d'être parfaitement intégré, et vous permettra de devenir rapidement quelqu'un d'utile dans le système.

C'est ce que j'appelle « assaisonner », et nous allons en parler plus en détail au chapitre suivant.

V/ Assaisonner

Un plat manque généralement de saveur sans sel, et sans épices. La chair du poulet est fade, sans assaisonnement. Ce qui différencie les grands « chefs cuisiniers » des amateurs est leur maîtrise de l'art de l'assaisonnement.

C'est souvent un calvaire de manger un plat sans sel, ou sans assaisonnement. Les épices, le sel, les assaisonnements sont très utiles dans l'art culinaire. Et certains ne peuvent se passer des assaisonnements.

Si vous voulez progresser en entreprise, vous devez être comme un **assaisonnement**.

Puisque pour saler, il faut soi-même être salé, pour assaisonner votre environnement vous devez vous-même être assaisonné.

Etre assaisonné soi-même

Vous devez **devenir cet élément qu'on ajoute à toute combinaison pour la rendre parfaite**. Vous devez développer une expertise particulière qui soit très demandée dans votre entreprise.

Si par exemple, on a souvent besoin de quelqu'un pour faire des courses urgentes, même si vous n'êtes pas chauffeur, vous pouvez trouver le moyen de vous faire confier certains colis et les livrer très rapidement en utilisant tous les raccourcis possibles. De sorte que dès que le besoin se fasse sentir, si le colis doit être livré en urgence, que tout le monde ait le réflexe de penser à vous.

Si dans l'entreprise, on a souvent besoin de faire des supports de communication, même si vous n'êtes pas infographe, vous pouvez soit apprendre, soit sous-traiter la conception et proposer des maquettes supers belles en un temps très court. De sorte que chaque fois qu'une nouvelle affiche doit voir le jour, vous soyez sollicité.

L'astuce ici c'est de devenir **indispensable**, dans un domaine fortement demandé, sans marcher sur les platebandes de quelqu'un d'autre.

Vous devez **être une solution à un problème** de votre entreprise. Le système scolaire ivoirien forme très bien, de

sorte que la majorité des diplômés sont polyvalents. Regardez bien l'organisation, chercher ce qui manque, et développez cette expertise, de sorte à devenir « l'assaisonnement » idéal.

Une fois que vous êtes vous-mêmes assaisonné, c'est-à-dire lorsque vous avez développé des qualités et capacités utiles à un besoin urgent de l'entreprise, il est temps d'assaisonner votre environnement.

Assaisonner son environnement

Vous devez modifier votre environnement par votre présence dans l'entreprise.

Vous devez être la personne ayant le plus d'énergie. Vous devez transparaître la joie de vivre, la fougue et la détermination.

Vous devez être quelqu'un qui sait mettre la bonne ambiance. Vous n'avez pas besoin de devenir un humoriste, mais vous devez avoir 4 à 5 blagues que vous allez raconter pour détendre l'atmosphère, quand le besoin se fera sentir.

Vous devez montrer que vous êtes disponible pour le travail. Lorsque vous êtes là, tout le monde doit le sentir, tout le monde doit le savoir.

Lorsque vous avez un peu de temps libre, prenez le temps de saluer chaque personne dans son bureau, et échanger juste 2 mots

avec chaque personne. Si vous ne savez pas que dire, trouvez quelque chose à **complimenter** sur la personne : sa tenue, sa coiffure, sa montre, son sourire... Bref, trouvez quelque chose qui puisse mettre chaque personne à son aise en votre compagnie.

Apprenez à **devenir populaire, sans être forcément célèbre.** Connaissez tout le monde, et laissez tout le monde vous connaître.

Vous frotter à tous ne se fera pas sans prendre quelques coups au passage, mais c'est nécessaire. De même que l'œuf passe par l'huile chaude pour devenir omelette, vous devez aussi passer par l'huile chaude.

VI/ Passer par l'huile chaude

L'or est épuré au feu. Le pot d'argile est durci au feu. Le feu est souvent un passage obligé pour devenir quelqu'un de précieux.

Si vous voulez progresser en entreprise, attendez-vous à passer par l'huile chaude !

L'huile chaude peut représenter **la qualité de votre travail**. Vous devez apprendre à exécuter votre travail de façon excellente et irréprochable. Vous avez beau être le plus amical du bureau, si votre travail laisse à désirer, vous allez vous faire réprimander. Vous devez passer de longues heures à peaufiner, affiner, vérifier votre travail, afin qu'il soit quasi irréprochable.

L'huile chaude peut représenter **le respect de délais**. Vous devez apprendre à rendre les documents dans les délais qui vous sont fixés. Si vos documents arrivent constamment en retard, vous allez vous faire réprimander. Vous devez apprendre à supprimer les distractions (internet, causeries...)

et les interruptions (téléphone, sms, tchat...) et vous concentrer pour produire dans le temps les documents attendus.

L'huile chaude peut représenter **les humeurs à gérer**. En entreprise, on ne choisit ni son patron, ni ses collègues. Vous devez apprendre à gérer les humeurs de chaque personne, et user de beaucoup de diplomatie et de fermeté pour faire régner une bonne atmosphère. Vous devez apprendre à écouter les reproches de votre boss, sans répliquer. Vous devez apprendre à supporter les caprices des clients, sans vous énerver. Vous devez apprendre à rester zen, calme et relax, quelle que soit la situation.

L'huile chaude peut représenter **les injustices**. Ce monde n'est pas le paradis, le monde du travail encore moins. Vous aurez à subir des injustices, mais vous devez pouvoir les supporter, et continuer à avancer. Vous aurez droit à certains avantages qu'on vous refusera pour des prétextes fallacieux. Vous devez apprendre à le supporter.

L'huile chaude peut représenter **les échecs**. La victoire a plusieurs pères, mais en cas d'échec, on trouvera forcément un coupable, un bouc émissaire, et ça peut être vous. Votre travail peut être irréprochable à 99%, mais généralement tout le monde va se focaliser sur les 1% imparfaits et oublier totalement tout ce qui a été bien fait. Tout ne marche pas

comme sur des roulettes tout le temps, en cas d'échec, vous devez être prêt à en supporter les conséquences.

L'employé aguerri est celui qui est passé par l'huile chaude : **il connaît son travail, il le rend dans les délais, il sait supporter les humeurs, les injustices et les échecs.**

Il reste encore une autre qualité à posséder pour devenir « appétissant » aux yeux de votre employeur.

VII/ Devenir appétissant

Il y a 2 éléments qui rendent un plat appétissant : sa présentation et son odeur. Voir la grosse cuisse de poulet bien dorée ouvre l'appétit, et sentir l'odeur et le parfum de l'accompagnement met l'eau à la bouche.

De même, si vous voulez être « appétissant » en entreprise, vous devez avoir ces 2 qualités : d'une part, une présentation soignée, et de l'autre des idées innovantes.

Une présentation soignée

L'habit ne fait pas le moine, dit l'adage, mais c'est à son habit qu'on reconnaît le moine. De même ce sont à ses vêtements que l'on reconnaît celui qui prend son emploi au sérieux.

Soyez toujours bien mis, vêtements parfaitement repassés, chaussures parfaitement cirées. Soyez toujours clean. Mon oncle dit toujours « mieux vaut faire envie que pitié ». Vous devez constamment appliquer cette maxime en entreprise.

Les dames généralement n'ont pas de difficultés avec l'habillement. Ce sont plutôt les hommes qui doivent faire beaucoup d'efforts à ce niveau.

Si votre profession est réglementée au niveau de la tenue vestimentaire, conformez-vous. Si vous travaillez dans le domaine bancaire, vous n'avez pas le choix, vous devez rassurer le client par votre tenue soignée et clean.

Etre une force de proposition

La seconde attitude à adopter pour devenir appétissant est d'être «une force de proposition». Cette attitude vous obtiendra à tous les coups la sympathie de votre supérieur hiérarchique.

Soyez une force de proposition. Proposez constamment des idées nouvelles, des approches nouvelles, des nouveaux concepts, des choses que l'on pourrait faire pour améliorer tel aspect, pour régler tel problème, etc.

Votre but constant doit être d'abreuver votre boss d'idées pour faire avancer l'entreprise. Comment avoir des idées ?

La formule des 3A

Il faut avoir constamment à l'esprit la formule des 3A : adapter, ajuster, adopter.

Chaque fois que vous voyez quelque chose qui est fait dans une autre entreprise, ou dans un autre secteur d'activité, vous devez réfléchir à comment c'est possible d'adapter une telle pratique à votre cas précis. Que faut-il ajuster pour tenir compte de vos spécificités ? En adoptant la même démarche, que peut faire l'entreprise pour régler tel challenge ? Etc.

En pratiquant constamment cet exercice mental, vous découvrirez une foule de possibilités pour votre entreprise, et vous deviendrez une machine à propositions. Vous deviendrez la personne la plus créative de votre entreprise.

Sans pression

Cette analyse du « monde » dans l'axe des 3A doit se faire sans pression. Vous devez laisser vos idées se former progressivement, sans les censurer. C'est ainsi que vous aurez de temps en temps des idées géniales.

Supposons par exemple que vous allez dans un supermarché, et à l'approche de l'entrée de celui-ci, la porte s'ouvre automatiquement, toute seule. C'est une fonctionnalité très cool, qui non seulement facilite la vie au consommateur, mais aussi permet de conserver le supermarché toujours très frais.

En tant que « créatif » vous devez vous demander : comment peut-on adapter cette idée à mon entreprise ? Y a-t-il quelque chose qu'on puisse faire qui simplifiera la vie à nos clients

comme cette ouverture automatique de la porte ? Y réfléchir calmement, sans stress vous permettra peut-être de tomber sur une idée qui révolutionnera votre entreprise.

Si vous voulez que tout le monde dans l'entreprise apprécie votre compagnie, vous devez devenir une force de proposition. Vous pourrez ainsi proposer à chacun des idées nouvelles, qu'il pourra utiliser pour améliorer son activité personnelle.

La bonne attitude

Pour finir, il faut toujours avoir la bonne attitude. Je vous ai recommandé d'être juste une force de proposition, pas d'imposition.

Vous ne devez en aucun cas imposer vos idées, où traiter les gens d'idiots parce qu'ils n'ont pas compris le bienfondé de vos propositions.

Votre travail c'est de proposer, le leur, c'est d'accepter, de valider, et de décider de mettre en application, ou pas.

Ne soyez pas frustré si sur 10 idées, 9 sont rejetées. C'est l'ordre normal des choses, parce que les gens refusent et refuseront le changement, jusqu'à ce qu'ils en soient contraints.

Encore une fois votre travail c'est de proposer. Si le premier mois, aucune de vos idées n'est acceptée, ce n'est pas grave,

peut-être qu'elles le seront le mois suivant, ou dans trois mois. Soyez imperturbable. Creusez un peu plus vos idées pour en analyser tous les aspects possibles, et proposez-les.

Rappelez-vous ce proverbe : l'eau qui tombe goutte à goutte finit toujours par percer même le rocher le plus dur. Même si votre hiérarchie est dure et inamovible comme le roc, elle finira un jour par accepter l'une de vos idées.

Pour terminer donc chapitre, **soyez bien mis, soyez une force de proposition**, et vous deviendrez appétissant pour votre entreprise, comme une omelette.

Une fois parvenu à ce stade de maturité, à ce stade d'omelette, vous devez à votre tour aider les autres à grandir, vous devez leur renvoyer l'ascenseur.

VIII/ Retourner l'ascenseur

Le bienfait n'est jamais perdu. Certaines personnes vous aideront à passer d'œuf à omelette, en vous prodiguant des conseils et en vous aidant à libérer le meilleur qui est vous.

Une fois parvenu au stade d'omelette appétissante, vous devez en faire de même pour les autres.

Généralement les générations se succèdent en entreprise, il y a toujours de petits nouveaux, des stagiaires, qui ne connaissent rien de la vie professionnelle. N'hésitez pas à les prendre sous votre aile, à les coacher et à les guider.

De la sorte, votre entreprise sera remplie de personnes ultra compétentes et motivées, et la productivité et les résultats de l'entreprise n'en seront que meilleurs.

IX/ Apprécier le voyage

Passer de l'œuf dans sa coquille, à l'omelette appétissante est une expérience passionnante, souvent douloureuse (surtout le passage par l'huile chaude).

Vous devez avoir à l'esprit votre objectif final : Devenir une omelette, et ne pas vous laisser décourager en cours de route.

Comme Joseph qui devait devenir 1^{er} ministre de pharaon, et qui ne sait pas laissé distraire par son confort chez son maitre Potiphar, ne vous laissez pas distraire dans votre course vers l'excellence.

Le découragement viendra certainement, la lassitude aussi, les injustices passeront par-là, de même que les moqueries de ceux qui ne croient plus en rien... Ne restez pas en route, ne restez pas chez Potiphar. Continuez à progresser, et à chaque revers, remettez-vous en cause, et repartez de l'avant.

De temps en temps, regardez tout le chemin parcouru, et réjouissez-vous de ce que vous êtes devenu.

Appréciez le voyage, appréciez les changements, appréciez ce que la vie vous apporte comme bonne surprise, et aussi comme mauvaise surprise.

En tout soyez reconnaissant, gardez le bon esprit, et votre progression se fera à coup sûr.

Les entreprises aujourd'hui cherchent désespérément des gens capables de les « assaisonner », de les renouveler, de les rendre encore plus dynamiques, encore plus productives. Devenez ces personnes, et elles vous courront après.

Conclusion

Pour faire des omelettes, vous devez casser les œufs. Pour obtenir quelque chose, il y a presque toujours un prix à payer. Même quand c'est gratuit, il faut demander pour recevoir, ou être présent pour recevoir.

Le monde de l'entreprise est rude, difficile, délicat, cosmopolite, avec des personnes d'horizons divers, et d'éducation variée. Vous devez pouvoir vous adapter, vous intégrer, vous faire une place, et finir par devenir indispensable.

Cet ouvrage vous a proposé quelques pistes. C'est à vous de les mettre à l'épreuve, de les tester, de les expérimenter, afin de voir si comme prévu elles arrivent à faire de vous une omelette appétissante.

De nombreuses personnes dans des centaines d'entreprises appliquent ces principes, et obtiennent des résultats très satisfaisants. J'ose croire que votre cas ne sera pas l'exception.

Cassez votre coquille, et devenez une belle omelette.

Vincent KADIO

A propos de l'auteur

Je suis Vincent KADIO, le plus jeune Expert Marketing Ivoirien.

Après le lycée scientifique où j'ai obtenu mon BAC C avec la mention BIEN, j'ai intégré l'INPHB de Yamoussoukro où j'ai été choisi parmi plus de 200 candidats pour faire partie des 19 retenus au cycle ingénieur ESCA.

Après avoir fait mes premiers pas dans la start-up Sayna Consulting (ou j'ai doublé le chiffre d'affaires en 6 mois),

j'ai intégré la multinationale Moov en Juin 2006 et j'ai été en tant qu'assistant marketing un acteur clé de l'élaboration de la stratégie explosive qui a entraîné le succès de cette multinationale.

Mon amour pour les challenges et ma ténacité ont poussé mes responsables à me confier le marché le plus délicat, celui des « cabines téléphoniques » que j'ai parfaitement stabilisé.

Ma plus grande satisfaction est que j'ai réussi le pari fou de doubler le revenu de ce segment de marché en moins d'un mois !

Cet exploit a poussé les responsables de Comium à me débaucher en juillet 2009 et me confier le poste de Chef de Service Offres et Promos

avec pour mission principale de coordonner l'activité de tous les départements de la Direction Commerciale et Marketing en vue de lancer les offres et promos dans les délais.

C'est cette mission que j'assurai à la perfection quand Orange CI m'a demandé de rejoindre leur équipe depuis décembre 2012 en tant que Responsable Marché Grand Public,

avec pour objectif de gérer le segment stratégique des Clients Premium et mettre en place un programme de fidélité pour toute la base d'abonnés prépayés.

Ce sont les leçons apprises au cours de ces 10 années d'expérience, après avoir gravi plusieurs échelons et démissionné 3 fois que je partage au cours de séminaires de formation organisé par mon ONG Eclairer Afrique.

Nous pouvons échanger sur facebook.com/vincentkadio

Mes ouvrages

1. Gagner en importance en entreprise
2. Avancer en entreprise, honnêtement
3. Pour faire des omelettes, il faut casser les œufs
4. Vitesse d'exécution, vitesse de promotion
5. Prendre la parole efficacement en réunion
6. Devenir la doublure de son patron
7. Le gros poisson dans un petit bocal

Infoline: (+225) 49 32 00 00 pour vos commandes