



OLIVIER VERGUES,
(N93)

« STRATEGIC DOER »
DIRECTEUR COMMERCIAL
CHF7 PLUXEE FRANCE



QUEL EST LE RÔLE QUE VOUS OCCUPEZ AUJOURD'HUI ?

Je suis Directeur Commercial de Pluxee France, Responsable des activités commerciales de cette filiale.

J'ai obtenu mon diplôme de l'école des Mines de Nancy en 1996 et commencé ma carrière chez Schneider Electric comme Ingénieur technico-commercial.

Après un passage dans le conseil en stratégie chez A.T. Kearney et différentes expériences dans des startups internet, j'ai travaillé chez Deskom en tant que Commercial pendant 4 ans.

En 2006, j'ai rejoint Xerox, où j'ai progressé jusqu'à Responsable d'activités après 12 ans.

En 2020, j'ai été recruté par Pluxee France, en tant que Directeur Commercial, l'équipe étant constituée d'environ 200 personnes en 2025.

RACONTEZ-NOUS VOTRE PARCOURS

Parcours académique :

1993-1996 : Ecole Nationale Supérieure des Mines de Nancy -
Ingénieur Civil

Parcours professionnel :

2020 à ce jour : Directeur Commercial de Pluxee France

2028-2020 : Directeur Commercial du Groupe Prunay

2006-2018 : General Manager (Ventes, Marketing, Stratégie),
Digital Solutions chez Xerox International

2002-2006 : Directeur Commercial de Deskom (Start-up leader de
la facture électronique acquis par Cegedim)

2000-2002 : Consultant & Manager équipe conseil de Fi System

1998-2000 : Consultant en Stratégie chez A.T. Kearney

1996-1998 : Coopérant (Coopération du service national à
l'étranger-CSNE) Ingénieur technico-commercial chez Schneider
Electric

SUR QUELS PROJETS AVEZ-VOUS CONTRIBUÉ ?

«Nous avons soutenu les forces armées lors des JO de Paris 2024.

Nous avons apporté notre aide à la gendarmerie, à la police et à l'armée de terre en ce qui concerne leurs pauses déjeuner et leur alimentation pendant les Jeux.

Ce projet a mobilisé l'ensemble de nos équipes et représente l'un des plus grands projets que l'entreprise ait réalisés.

Il a duré près de neuf mois, presque à temps plein, et il est assez rare dans une carrière de pouvoir contribuer à un projet d'une telle envergure. »

QUEL IMPACT A EU VOTRE DIPLÔME SUR VOTRE CARRIÈRE ?



«Le diplôme joue un rôle crucial dans les premières embauches, car sa qualité est déterminante. Il ouvre des portes vers des postes auxquels on ne pourrait accéder sans lui. Par exemple, j'ai été recruté en tant que Consultant en Stratégie chez A.T. Kearney. Il est possible que si j'avais fréquenté une école moins bien classée, je n'aurais pas réussi à passer les entretiens.

En ce qui concerne les compétences acquises, ce qui m'a le plus marqué, c'est l'approche analytique, la capacité à résoudre des problèmes complexes et à prendre des décisions grâce à une méthodologie de réflexion.

C'est ce que j'ai pratiqué pendant 30 ans. Dans les entreprises d'aujourd'hui, ceux qui réussissent sont souvent ceux qui savent résoudre des problèmes, faire avancer les choses et transformer leur environnement. C'est une compétence précieuse que j'ai développée au fil de mes apprentissages.

Bien que je n'ai pas utilisé de connaissances purement techniques en physique, chimie ou mathématiques, j'applique la règle de trois au quotidien.

En revanche, c'est le raisonnement, les fondements et la manière de penser que j'ai acquis en classe préparatoire et en école qui m'ont été les plus bénéfiques.»

QUELS CONSEILS POUR LES FUTURS TALENTS ?

« En général, le premier emploi est en adéquation avec les études que l'on a suivies. Il est courant de commencer par des métiers qui utilisent les compétences acquises à l'école. Cependant, il est essentiel de rester fidèle à soi-même et de ne pas chercher à devenir un ancien élève d'une école de commerce, car ces deux filières sont différentes et se complètent mutuellement. Je collabore avec des personnes issues d'écoles de commerce et c'est cette complémentarité qui enrichit notre travail. Un élève ingénieur qui s'oriente vers une carrière commerciale doit conserver son approche d'ingénieur.

En pratique, nous sommes souvent présents dans des métiers BtoB plutôt que BtoC, notamment dans les secteurs des services, de la technologie ou de l'industrie. Il existe des postes commerciaux dans des domaines techniques, comme la vente de systèmes industriels ou de solutions complexes. L'ingénieur a toutes les compétences nécessaires pour s'épanouir dans ces métiers, plutôt que de se diriger vers des secteurs très orientés consommateurs.

Je te conseille de bien choisir des filières orientées BtoB. Il n'est pas nécessaire de débiter par un poste commercial pour ton premier emploi. Les softskills sont essentielles, car un bon commercial se distingue par son empathie, sa compréhension, son écoute et sa capacité à établir des relations de confiance. Ce sont des qualités innées qui peuvent être difficiles à développer. En tant qu'élève ingénieur intéressé par ces filières, il est important que tu prennes conscience de tes propres soft skills.

QUELLES SONT LES CLÉS DE LA RÉUSSITE DANS VOS MISSIONS ?

La réussite repose sur un diplôme de qualité, des compétences analytiques, la fidélité à soi-même, le développement de soft skills et le choix de filières BtoB adaptées.

UNE TABLE À NOUS RECOMMANDER POUR UNE EXPÉRIENCE CULINAIRE À PARIS ?



« L'école Médéric au 20 rue Médéric, 75017 Paris
qui permet de lier gastronomie et apprentissage.
01 42 12 62 12
<https://www.cfamederic.com/>

UN MESSAGE POUR CONCLURE CET ÉCHANGE ?

«Il est essentiel de considérer le travail non pas comme une contrainte, mais comme une opportunité d'épanouissement, d'apprentissage et de contribution.

Avoir une vision stratégique tout en étant impliqué dans les détails du quotidien permet de créer un équilibre précieux.»



Continuez à briller ! Amitiés Olivier