

“Apporter toute mon expertise et celle de Sidev au service de nos clients.”



Maxence Moine est chef de produits au sein de l'entreprise Sidev, le spécialiste français de l'audiovisuel pour professionnels. Entretien.

Quel a été votre parcours ?

Je suis titulaire d'un Master en management obtenu à l'EM Grenoble. Fraîchement diplômé, j'ai fait mes débuts dans l'audiovisuel en 2015 lors de mon arrivée chez SIDEV, après une expérience dans les revêtements de sol.

Quelles sont vos fonctions chez SIDEV ?

Ma mission consiste à assurer la gestion de gammes de produits « high-tech ». J'ai d'une part pour responsabilité de gérer les achats et les stocks des marques sous ma responsabilité. Et d'autre part d'en assurer la promotion. Ma fonction peut également m'amener à rentrer en relation directe avec les clients pour leur apporter toute mon expertise et celle de nos équipes.

Pouvez-vous préciser les marchés et les types de produits testés ?

Nous sommes en veille technologique permanente afin de développer notre offre et l'ajuster aux besoins du secteur. L'innovation tient également une part importante sur un marché où l'offre évolue en permanence. SIDEV offre des solutions complètes afin de répondre aux projets de nos clients de A à Z. Mes principales catégories de produits s'articulent autour de l'affichage dynamique, l'automatisation, l'IP-TV, la gestion et transmission de signal, et la réservation de salles. Le travail collaboratif présente un important potentiel de développement.

Quelle méthodologie appliquez-vous ?

J'ai la chance de pouvoir m'appuyer sur notre directeur technique, Jean-Luc Perrier. Son expertise métier et technique permet de choisir les marques et produits qui répondent le mieux aux attentes de nos clients. Son avis est bien entendu essentiel et est complémentaire à mon approche business. Chez SIDEV, nous avons à cœur de proposer des solutions complètes, et non pas seulement de « pousser des cartons ». Il convient de cultiver cet élément de différenciation dont nous sommes fiers.

Quelle est la principale qualité à posséder dans votre mission ?

Ma division est nommée « High-Tech », soit tous les produits n'étant pas des displays. La technicité des produits nécessite d'être constamment à l'affût des nouvelles technologies et de se former continuellement. La curiosité est donc une qualité essentielle. La flexibilité aussi pour s'adapter au quotidien aux besoins des clients et leur simplifier la vie. Sans oublier la rigueur et l'organisation.

Quelle principale valeur ajoutée apporte votre expertise pour les clients utilisateurs ?

J'ai à cœur de transmettre un maximum d'informations à nos partenaires revendeurs afin de leur faciliter l'accompagnement auprès du client final. Ceci est essentiel pour qu'ils montent en compétence sur mes gammes de produits, et qu'ils deviennent parfaitement autonomes sur le sujet.

Un scoop sur les tendances à venir ? Plus sérieusement, quelle vision avez-vous de l'évolution des produits ?

L'AV sur IP est sans conteste la technologie qui va s'imposer dans les prochaines années. Nos partenaires de l'audio-visuel ne sont pas tous à l'aise avec ce sujet car il nécessite des compétences réseaux que tous n'ont pas encore. Nous les accompagnons dans ces mutations technologiques en leur proposant des formations dédiées. C'est aussi ça, la valeur ajoutée de SIDEV.

Votre prochaine mission ?

Fort de l'expérience acquise et des résultats obtenus, je me suis vu attribuer de nouvelles marques à fort potentiel. C'est un challenge extrêmement stimulant que j'ai à cœur de mener de la meilleure manière qu'il soit.

Qu'est-ce qui vous passionne dans votre métier ?

La transversalité de ma fonction est passionnante. Je suis en permanence impliqué dans les projets sur lesquels travaille notre équipe avec nos clients. La technologie est une vraie passion ! De manière générale, j'aime en savoir le plus possible sur les produits et le domaine dans lequel j'interviens. Le high-tech évolue très vite. Il y a toujours quelque chose à apprendre.