TRANSFORMÉ PAR LE CNAM, IL REVIENT PARTAGER SON EXPÉRIENCE

Portrait d’un ancien auditeur de l'ICSV

Se former est souvent une expérience spécifique dans une vie. Mais, lorsqu’il s’agit de reprendre ses études au Cnam après être entré dans le monde du travail, et qu’il faut combiner cette reprise d’études avec un emploi du temps déjà bien chargé par ailleurs, cela devient une aventure humaine et professionnelle.

Pour retracer ces expériences particulières, nous avons choisi de nous entretenir avec des auditeur·rice·s ayant suivi le master marketing ces dernières années, voire il y a de nombreuses années, afin de découvrir ce qu’ils·elles sont devenu·e·s et de leur donner ainsi la parole.

Nous nous intéressons aujourd’hui au parcours de Denis Meimoun, diplômé en 2001 du DESS Vente & marketing (aujourd’hui master marketing) du Cnam ICSV à Paris. Aujourd’hui, Denis est responsable de la transformation digitale à Gan Assurances (filiale de Groupama).

Un parcours diversifié dans le domaine commerce et marketing : du jeu vidéo aux assurances

À la fin de ses études supérieures, qui ont été orientées vers la communication et la publicité, Denis intègre en 1994 une société de jeu vidéo, acteur majeur du marché français, qui deviendra une filiale du groupe Mattel. Il évolue d’un poste de création graphique vers des fonctions plus marketing (chef de produit, chef de groupe, directeur marketing, directeur Internet). En 2005, sa trajectoire le conduit également à changer d’entreprise pour aller vers un Pure Player Internet, comparateur de crédit et d’assurance. Cette expérience, Denis va la valoriser ensuite, en 2007, dans un secteur d’activité beaucoup plus classique, celui des assurances, dans lequel il apportera son expertise et sa passion pour l’univers digital.

Reprendre ses études pour se remettre en question

Après quelques années d’expérience dans le jeu vidéo avec des résultats probants, Denis souhaite accéder à un poste de direction marketing. Il ressent le besoin de se remettre en question pour pouvoir progresser, et la reprise d’une formation lui apparaît alors comme une évidence. La découverte du Cnam se fait à l’époque par l’écoute d’une émission de radio qui lui donne l’envie d’en savoir plus sur l’établissement et l’amène ainsi à se renseigner puis à s’inscrire dans une formation marketing.

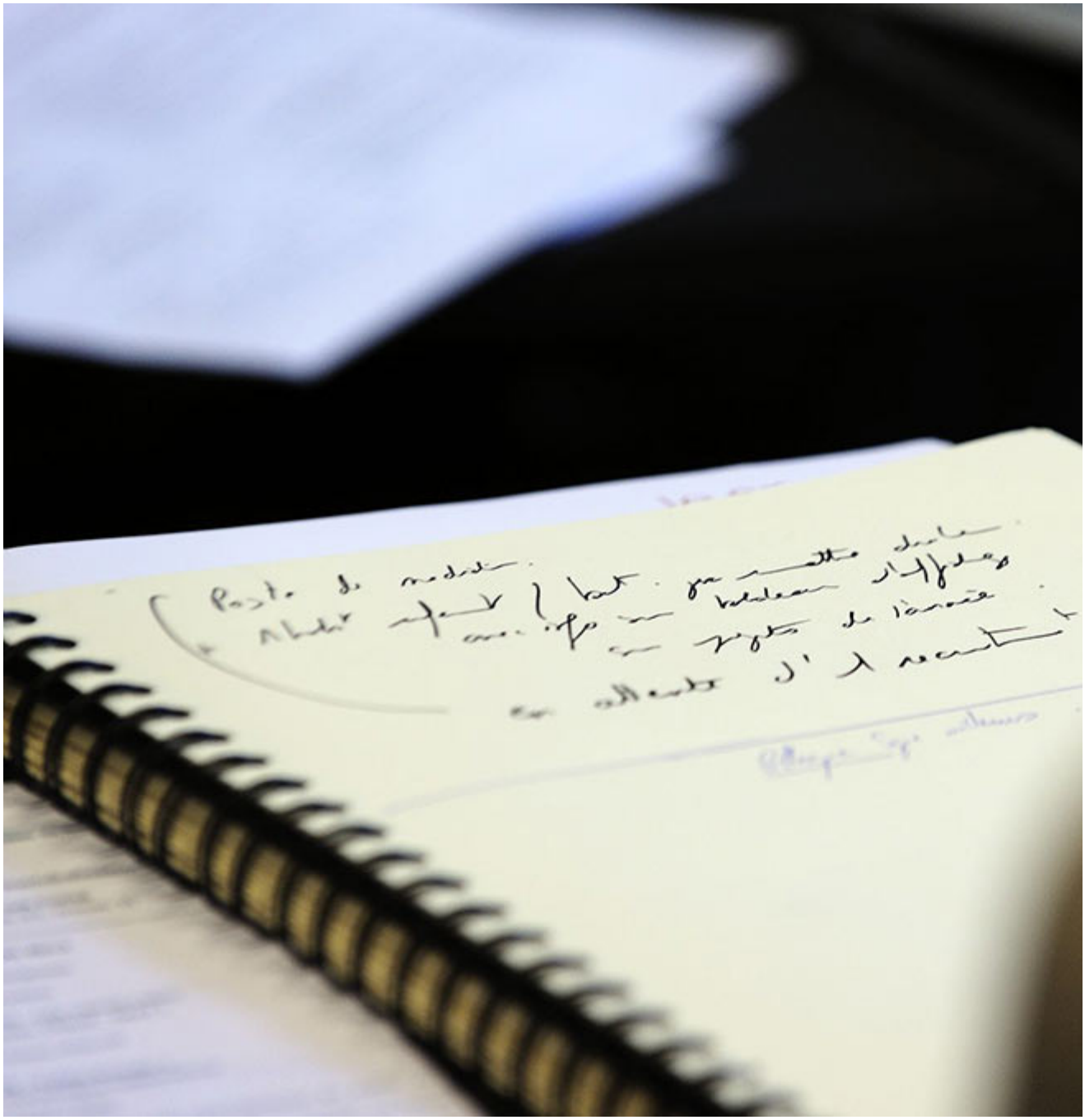
Au-delà de la formation et du diplôme : le plaisir du travail et de la relation humaine

De cette formation suivie pendant deux ans, Denis garde de nombreux souvenirs et surtout le sentiment que ce passage lui a permis de franchir un cap, puisque l’obtention du diplôme a fini par lui ouvrir des portes dans son entreprise, où il obtient le poste tant souhaité de directeur marketing. Mais surtout, Denis retient du Cnam et de la formation marketing, que cette dernière lui a permis de développer sa capacité de travail et d’analyse, par la réalisation de multiples travaux, seul ou en groupe, dans lesquels il a acquis rigueur et méthodologie. Ces expériences l’ont parfois conduit à travailler fort tard certains soirs et week-ends, mais au fond, c’est ce qui l’a stimulé le plus. Comme il le dit lui-même, pendant sa formation « j’ai eu l’impression de devoir courir avec deux enclumes aux pieds » mais, à l’issue de ce parcours, il était devenu plus agile, et il a été ensuite beaucoup plus vite et plus loin dans ses projets.

Aujourd’hui, Denis revient régulièrement au Cnam pour y rendre ce qu’il a puisé dans l’institution et transmettre son expérience aux nouveaux·elles auditeur·rice·s par des cours, mais aussi pour encadrer des travaux d’élèves, ou encore

pour participer à des entretiens de validations des acquis d'expérience. Ainsi, il partage sa passion de l'entreprise à travers son parcours, en particulier dans le domaine du marketing digital. Il transmet également autour de lui l'énergie positive qui l'habite.

Article rédigé par Benoît Petitprêtre, enseignant-chercheur au Cnam



1 mars 2018
Contact
Zahra Adjlout 01 58 80 86 55
zahra.adjlout@lecnam.net

Denis Meimoun

Télécharger le programme de nos deux masters

- Master Vente-Distribution
- Master Mercatique B2B