

JEUDI 5 OCTOBRE 2023

8H30 – 9H00 : CAFÉ D’ACCUEIL

Maison de l’Amérique latine – 217 Bd Saint-Germain, 75007 Paris

9H00 – 9H15 : PLÉNIÈRE DE LANCEMENT DU SYMPOSIUM

Introduction : **Les transformations en cours de la fonction « Key Account Management »**

Présentation du thème, des intervenants et de l’organisation de l’évènement par **Marc Robert** et **Eric Pinard**.

9H15 – 10H00 : CONFÉRENCE PLÉNIÈRE

Comment votre « C-Level » peut-il accélérer la croissance des ventes avec vos comptes stratégiques

Harvey Dunham

Managing Director, Strategy & Marketing

Anju Birdy

Vice President Strategic Account Management



10H00 – 10H10 : PAUSE

10H10 – 12H10 : SÉQUENCE ATELIER N°1, EN SIMULTANÉ AU CHOIX

Thème 1 :

Mise en place d’un programme KAM sur une activité industrielle globale, dans le contexte d’un environnement de marché en plein bouleversement

Nicolas Poussineau

Director Global Bioprocessing Solutions

Carlos Martin BOIX

Sales & Marketing Excellence Program Manager



Thème 2 :

Après l'ère de l'abondance : Développer ses grands comptes dans un contexte de pénurie.

Grace Sizey

Key Clients Office Deputy Managing Director



Thème 3 :

En quoi le Category Management, pratiqué par les distributeurs pour vendre mieux, est-il aussi une clé pour mieux acheter, notamment à ses fournisseurs stratégiques ?

Agnès Martins

Category Manager Groupe – Manutan

Florence Guittet

Directrice associée – IMPP

Hugues Rousseau

Directeur associé – IMPP



12H10 – 13H30 : DÉJEUNER SUR PLACE

13H30 – 15H30 : SÉQUENCE ATELIER N°2, EN SIMULTANÉ AU CHOIX

Thème 1 :

Comment le KAM doit-il changer ses pratiques pour s'adapter à la forte volatilité du prix des matières premières et respecter les engagements long terme pris avec les clients ?

Laurent Pradel

Global Key Account Leader



Thème 2 :

Comment institutionnaliser les relations avec ses grands comptes...au-delà de l'humain ?

Nicolas Swetchine

Senior Vice President, Strategic Partners



Thème 3 :

Comment gagner des projets chez ses grands clients en passant du statut de moins disant à celui de mieux disant ?

Elvia Marcellan

Directeur décarbonation client



15H30 – 16H00 : NETWORKING

16H00 – 18H00 : SÉQUENCE ATELIER N°3, EN SIMULTANÉ AU CHOIX

Thème 1 :

Comment institutionnaliser les relations avec ses grands comptes...au-delà de l'humain ?

Nicolas Swetchine

Senior Vice President, Strategic Partners



Thème 2 :

Après l'ère de l'abondance : Développer ses grands comptes dans un contexte de pénurie

Grace Sizey

Key Clients Office Deputy Managing Director



Thème 3 :

Comment Biomérieux a structuré son approche Grands Comptes depuis trois ans : account plan, ventes complexes, base de données relationnelles

Lucie Jost

Responsable du programme Sales Excellence



18H00 – 18H30 : NETWORKING

18H30 – 18H50 : PLÉNIÈRE : LE CLUB KAM ET LE CLUB ITALIA

Par Marc Robert, Eric Pinard et Mark Bicknell

18H50 – 19H50 : CONFÉRENCE PLÉNIÈRE

Thème : « Quelques réflexions sur le Leadership, à l'aune un « voyage » de 30 ans dans le monde des opérations militaires ? »

Présentation par Pierre Gillet,

Général de corps d'armée (2S), Armée de Terre.



19H50 – 20H40 : COCKTAIL

20H40 – 23H00 : DÎNER DE GALA

VENDREDI 6 OCTOBRE 2023

8H00 – 8H30 : CAFÉ D’ACCUEIL

8H30 – 9H30 : CONFÉRENCE PLÉNIÈRE

Thème : Quelles perspectives macro-économiques pour 2024 et au-delà ?

William de Vijlder
Group Chief Economist



9H30 – 10H30 : CONFÉRENCE PLÉNIÈRE

Thème : Voulons-nous (sérieusement) changer le monde ? Pourquoi il faut changer le modèle financier, passer du diktat du court terme à une stratégie de long terme

Bertrand Badré
Managing Partner et fondateur. Ex-DG de la Banque Mondiale



10H30 – 11H00 : NETWORKING

11H00 – 13H00 : SÉQUENCE ATELIER N°4, EN SIMULTANÉ AU CHOIX

Thème 1 :

L'Account Marketing au service du développement des comptes stratégiques

Pierre Schaeffer
Chief Marketing officer



Thème 2 :

Master Class : Comment optimiser le management de son équipe de compte ?

Eric Pinard
Expert KAM/SAM



Thème 3 :

Mise en place d'un programme KAM sur une activité industrielle globale, dans le contexte d'un environnement de marché en plein bouleversement

Nicolas Poussineau
Director Global Bioprocessing Solutions

Carlos Martin BOIX
Sales & Marketing Excellence Program Manager



13H00 – 13H15 : PLÉNIÈRE DE CONCLUSION

Enseignements saillants du 9ème Symposium

Les prochains rendez-vous du Club du Key Account Management

Par **Marc Robert**.

13H15 – 14H45 : DÉJEUNER SUR PLACE