

XAVIER VELDEMAN

OUVERT SUR LE MONDE

A 42 ans, Xavier Veldeman vient de prendre sa nouvelle fonction de «business development manager Antitrust» au sein du cabinet d'avocats américain Shearman & Sterling.

«**M**a fonction au sein de la pratique Antitrust est globale, entame-t-il. L'un de mes responsables est basé à Bruxelles, l'autre à New York. Cette dimension internationale m'intéresse beaucoup. Mon rôle consiste à coordonner les activités de développement de clientèle et de marketing. Il est sensiblement le même que celui que je remplissais précédemment chez CMS-DeBacker, entre 2009 et 2015, où je m'occupais de l'accompagnement des pratiques, du développement des affaires,

de la communication, tout en étant responsable de la pratique européenne de l'immobilier et des fonds d'investissement et où j'étais notamment chargé de notre représentation lors du Mipim à Cannes. Au bout de six ans, le moment était venu de faire autre chose.» Le fait d'avoir été élevé en français et en néerlandais, avec de la famille en France et aux Etats-Unis, le pousse à voyager et à faire des rencontres. Il entame des études en sciences po à la VUB. S'il a toujours travaillé comme jobiste durant ses études, il en-

tame réellement sa carrière en 1999 dans une agence de relations publiques, Key Communications, dont il devient par la suite directeur de comptes. Parallèlement, il se forme au marketing et à la communication en cours du soir. «Au bout de six ans, j'ai à nouveau eu envie d'aller voir ailleurs.» Il entre au cabinet d'avocats DLA Piper à Londres comme responsable média et relations publiques. «Pendant près de quatre ans, je me suis occupé de la communication des bureaux d'Europe continentale et vers les marchés anglais. Je me suis



CARTE DE VISITE

Fonction: business development manager Antitrust chez Shearman & Sterling
Temps libres: lecture, actualité, cuisine, jardinage
E-mail: xavier.veldeman@shearman.com

spécialisé dans certaines pratiques comme le financement d'infrastructures.» Jusqu'à la crise et la suppression de sa fonction. «J'ai postulé et opté pour CMS qui m'offrait la possibilité d'un job diversifié. Et je suis rentré en Belgique.» © J.R.

DAG MOORS

PASSION AUTOMOBILE

Dag Moors a pris sa nouvelle fonction de coordinateur du département «business training, coaching & consultancy» chez Educam, centre de formation pour le secteur automobile.

Jusque-là conseiller pour les formations en management et en communication chez Educam, Dag Moors dirige depuis peu l'équipe de formateurs et de conseillers. «Avec une équipe de développeurs, je gère le contenu des différents cours et la pédagogie, explique-t-il. Nous nous adressons aux importateurs de véhicules, aux concessionnaires automobiles et aux garagistes indépendants. L'objectif est de développer leurs qualités entrepreneuriales afin de renforcer l'encadrement des concessions et des départements vente et après-

vente. Je vise une évolution en trois étapes, augmenter le niveau de rentabilité d'un garage, effectuer les adaptations nécessaires pour répondre aux besoins des clients et réduire la pénurie de profils techniques.»

Passionné d'automobile depuis toujours, Dag Moors s'est formé au secteur dans une école supérieure d'Utrecht aux Pays-Bas avant de décrocher un diplôme spécifique en gestion des ventes au Royaume-Uni. Il entame sa carrière en 1995 comme vendeur de voitures chez un concessionnaire BMW à Hasselt. «A l'époque,

le camion m'intéressait davantage.» Aussi, l'année suivante entre-t-il chez Airco, spécialisée en carrosserie et refroidissement pour camions, en tant que directeur des ventes et du marketing. «J'ai appris sur le terrain à appliquer les théories apprises à l'école.» En 1998, il crée sa société Focus Skill Source, qui propose des cours de vente et de marketing pour le secteur automobile. «Je travaillais déjà pour Educam où je suis entré en 2010. Au début, j'assurais la coordination des formations pour les ouvriers.» Aujourd'hui, il est à la tête de l'offre pour le mana-



CARTE DE VISITE

Fonction: coordinateur du département business training, coaching & consultancy chez Educam
Temps libres: voile, guitare, football
E-mail: dmoors@educam.be

gement. «Ce département permet d'aller plus loin en proposant des formations pour les cadres et les vendeurs. Des formations modulaires seront proposées au sein de l'Automotive Business Class. Un plus pour l'évolution du secteur.»

© J.R.