



LE CLUB DU  
KEY ACCOUNT MANAGEMENT



# 11<sup>ème</sup> Symposium du Key Account Management

Le RDV incontournable des professionnels  
francophones du Key Account Management  
**9 et 10 octobre 2025**

HALIFAX CONSULTING

---





## Vos hôtes



**Marc ROBERT**  
Directeur associé

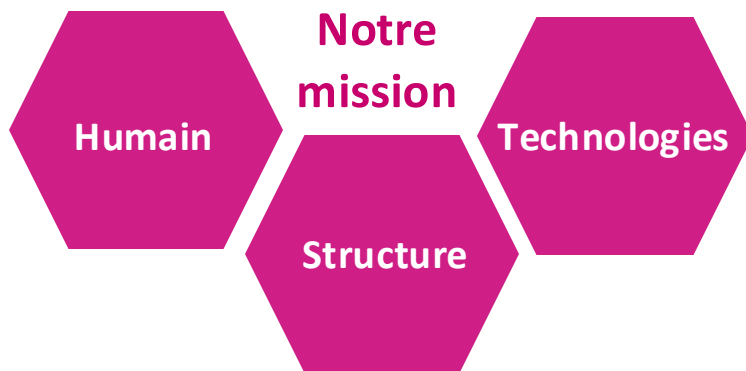


**Eric PINARD**  
Consultant Expert  
KAM / SAM



90 consultants seniors 7 filiales

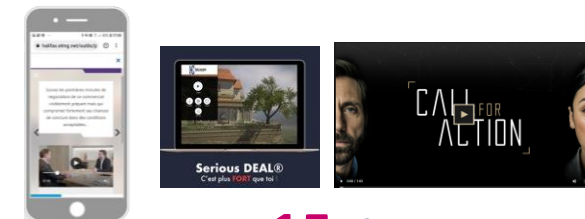
1 Expertise: Performance commerciale



17 ouvrages de référence



> 150 Modules de digital learning







15 Langues



## Quelles évolutions actuelles majeures des programmes KAM?

### 2023

-  1. Montée en puissance
-  2. Mobilisation plus large
-  3. Data
-  4. Développement durable



1. Développement **durable**



2. Approche **holistique** /  
**Elargissement** des offres



3. Environnement « **VUCA** »



4. **IA**

### 2024



1. Environnement « **VUCA** »



2. **Ecosystèmes:**  
complexité & proximité



3. **IA**



4. Développement **durable**

### 2025



# La conférence d'introduction : Un monde différent exige des KAM différents



**Diana Woodburn**

Présidente

*AKAM*

Traduction simultanée



## Les intervenants de l'atelier n°1 (10h10-12h10 ce jeudi)



**Nicolas Swetchine**

SVP Partenariats Stratégiques

*MICHELIN*



**Julien Chorlet**

Group

KAM Director

*BOUYGUES CONSTRUCTION*



**Geoffray Escoffier**

Group

Deputy Head of KAM



**Frédéric Coridon**

Responsable de Marché  
Industrie & Manufacturing

*APAVE*



## Les intervenants de l'atelier n°2 (13h30-15h30 ce jeudi)



**Bettina Isabey**

Head of Global Account  
Management

*SIEMENS*



**Vincent Gely**

Regional Vice President Sales  
Telco, Construction, Energy &  
Utilities

*SALESFORCE*



**Carlos Martin Boix**

Sales & Marketing  
Excellence Manager



**Fabio Dallan**

Global  
Key Account Director

*SAINT-GOBAIN*



## Les intervenants de l'atelier n°3 (16h00-18h00 ce jeudi)



**Thierry Jourdain**

Senior Business Advisor.  
Executive VP  
*CAPGEMINI*



**Sophie Javary**

Vice-Chairman CIB EMEA  
*BNP PARIBAS*



**Emmanuelle Leon**

Professeure associée  
Management RH  
*ESCP*



**Plénière :**  
**L'America's Cup, bien plus qu'une simple compétition sportive :**  
**un défi de management**

**Philippe Presti**  
Navigateur – Coach Manager





Demain,  
Vendredi 10/10 matin

## 2 Conférences plénières

### N°1 : 8h30-9h30

Perspectives macro-économiques de 2026



**Hélène Baudchon**  
Deputy Chief Economist  
*BNP Paribas*



**Sam Huylebroek**  
CCO  
*Uman*



**Ludovic Le Gac**  
Directeur Général



**Margaux Hourdin**  
Business Developer IA

*Halifax Consulting*

### N°2 : 9h30-10h30

Apps IA pour le Key Account Management



## Les intervenants de l'atelier n°4 (11h-13h ce vendredi)



**Julien Chorlet**

Group

KAM Director

*BOUYGUES CONSTRUCTION*



**Geoffray Escoffier**

Group

Deputy Head of KAM



**Bettina Isabey**

Head of Global Account  
Management

*SIEMENS*



**Antoine Fort**

CEO

*QOBRA*



**Christopher Broque**

VP Sales South Europe

*ABTASTY*

# ORGANISATION



**Marine BOUZAT**



**Margaux HOURDIN**



**Alexandre COERETTE**



**Hélène MOREAU**

## Votre badge

Votre programme personnalisé LE CLUB DU  
KEY ACCOUNT MANAGEMENT

**JEUDI 9 OCTOBRE 2025**

08h30 : Café d'accueil - suite Panama  
09h00 : Plénière d'ouverture - salon Brasilia  
09h15 : Plénière AKAM - salon Brasilia  
10h00 : Pause  
12h10 : Déjeuner - Suite Panama  
15h30 : Pause - networking  
18h00 : Pause - networking  
18h30 : Plénière Club KAM - salon Brasilia  
18h40 : Plénière America's Cup - salon Brasilia  
19h40 : Cocktail & - suite Ambassadeurs (RDC)  
20h30 : Diner - suite Ambassadeurs (RDC)

**VENDREDI 10 OCTOBRE 2025**

08h00 : Café d'accueil - suite Panama  
08h30 : Plénière BNP Paribas- salon Brasilia  
09h30 : Plénière "Apps IA pour le KAM" - salon Brasilia  
10h30 : Pause - networking  
13h00 : Plénière de clôture - salon Brasilia  
13h15 : Déjeuner - suite Panama

**9 & 10 OCTOBRE 2025**

**Marine BOUZAT**  
Responsable Marketing & Projets  
HALIFAX CONSULTING

11<sup>ème</sup> Symposium Annuel  
du Key Account Management  
Maison de l'Amérique Latine  
217 boulevard Saint-Germain - 75007 Paris

## 1 Plateforme digitale

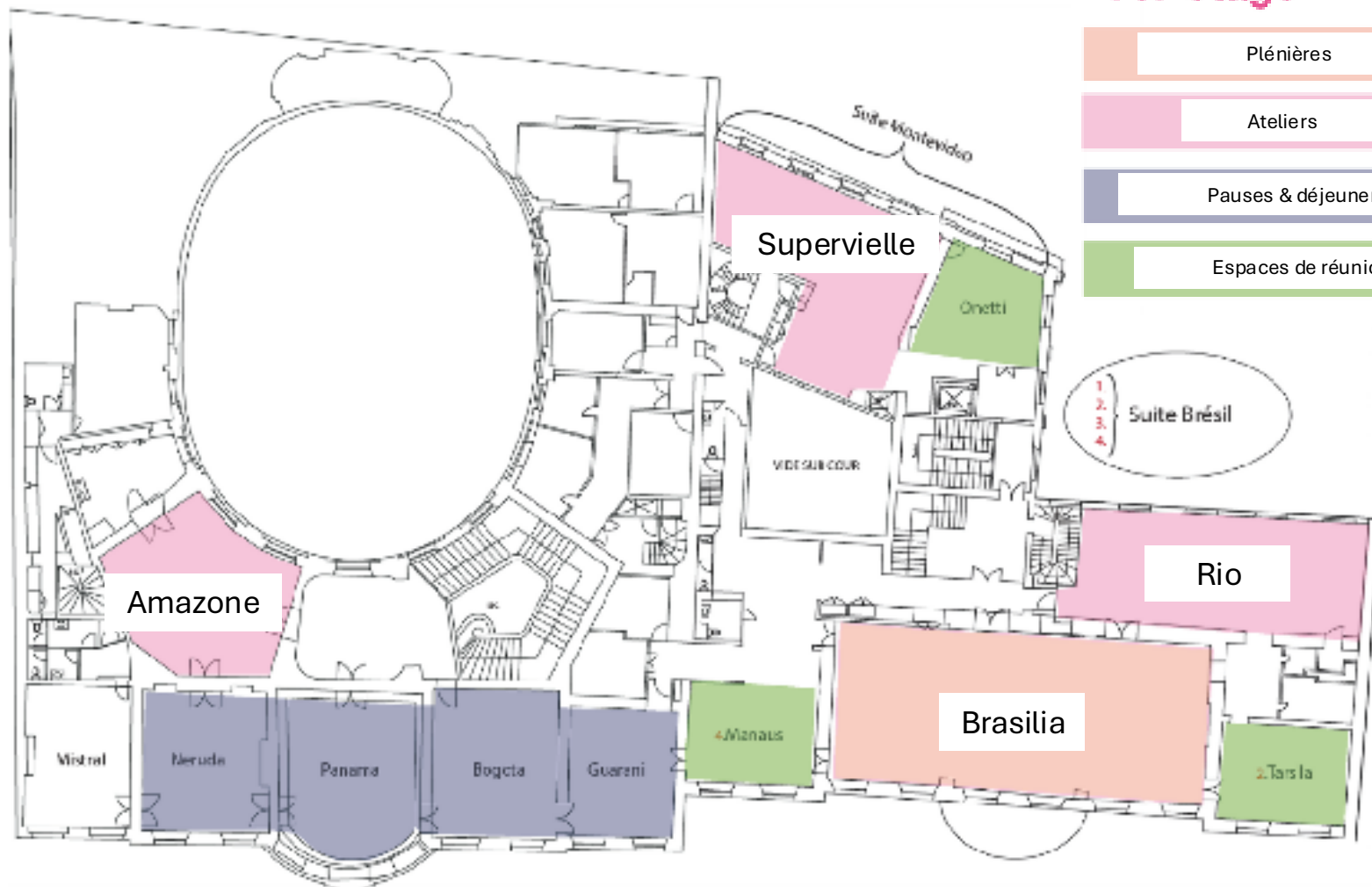
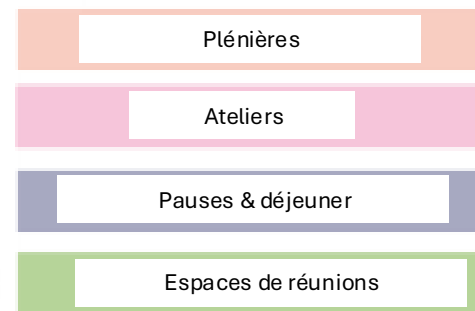


- Votre programme personnel
- Liste des participants
- Présentations (semaine prochaine)



# Plan des salons

## 1er étage





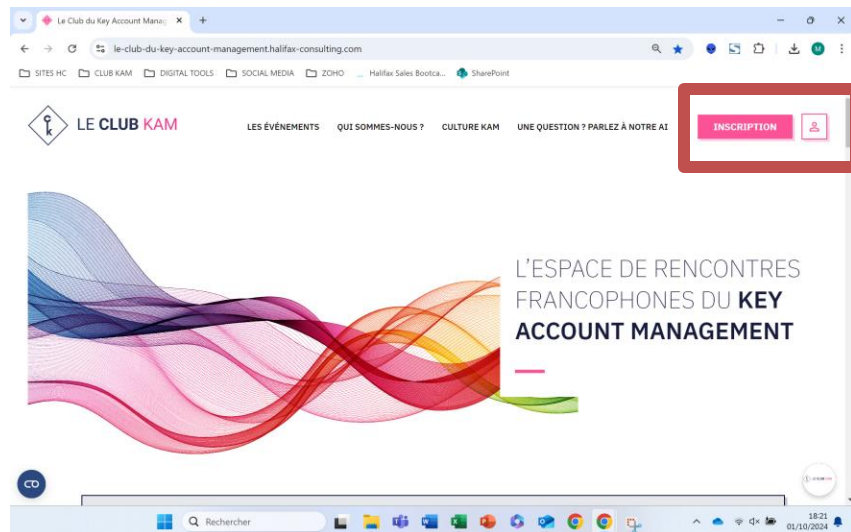
## Pour accéder à la liste des participants et aux infos pratiques

### 2 accès à la plateforme de l'évènement

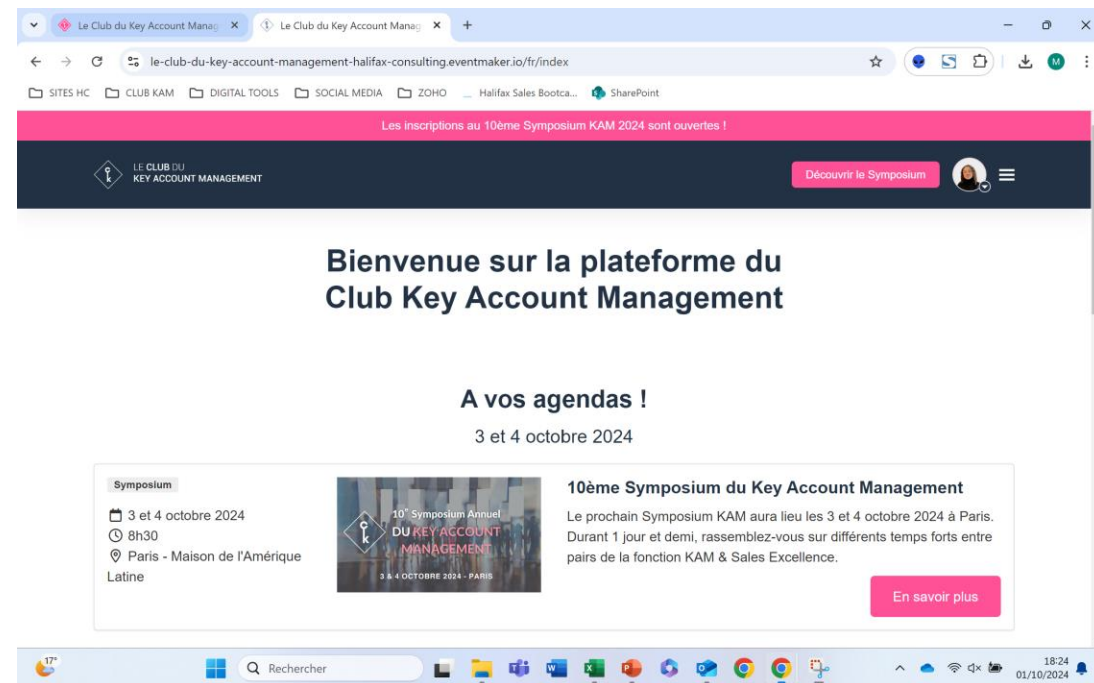
1



2

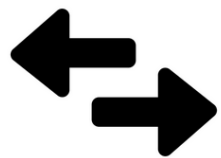


### Une fois sur la plateforme, pour accéder aux informations





# EN CONCLUSION



**Partagez, benchmarkez, apprenez !**



**Réseautez...**



**Profitez bien !**



LE CLUB DU  
KEY ACCOUNT MANAGEMENT



# 11<sup>ème</sup> Symposium du Key Account Management

Le RDV incontournable des professionnels  
francophones du Key Account Management  
**9 et 10 octobre 2025**

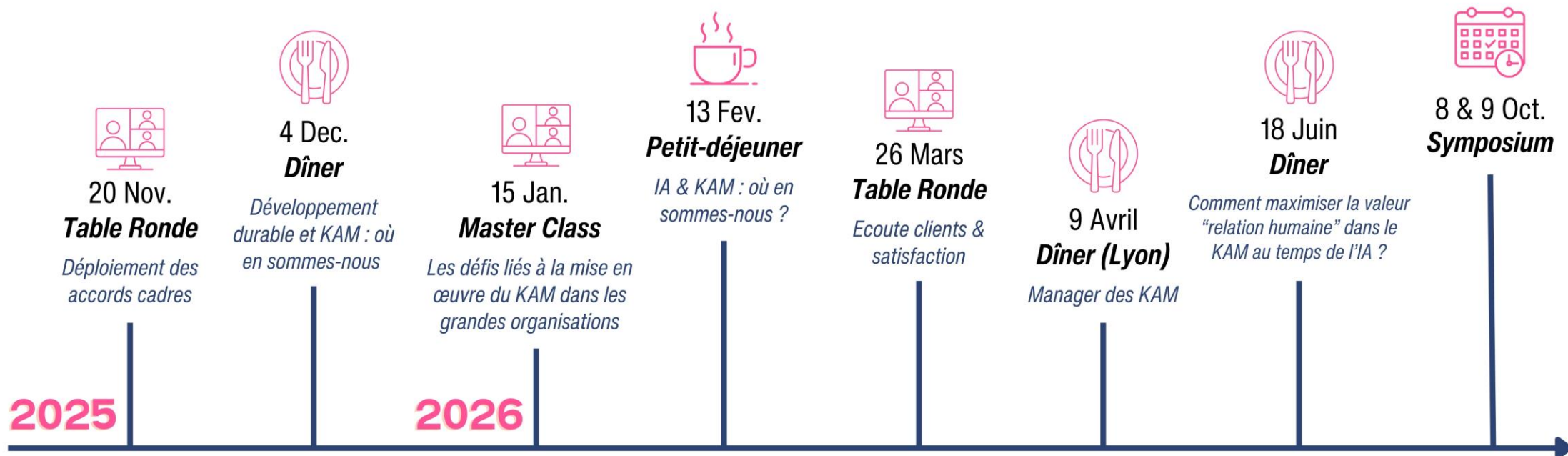
HALIFAX CONSULTING

---





## Le programme du Club 2025 – 2026 : 8 évènements !





Près de 60 membres à l'année

## Industrie



## Services





# Rejoignez le Club 2025-2026 dès aujourd'hui et bénéficiez d'un tarif préférentiel de **1650€ HT** !

Rendez-vous sur le site du Club du Key  
Account Management et inscrivez-vous !

<https://le-club-du-key-account-management.halifax-consulting.com/>



VOUS SOUHAITEZ VOUS INSCRIRE ?

Les tarifs :

Type	Tarif
Tarif Base Club KAM – 1 an	1 750 € HT / personne
Tarif Groupe Club KAM – 1 an	1 650 € HT / personne



S'INSCRIRE  
au Club du  
Key Account  
Management

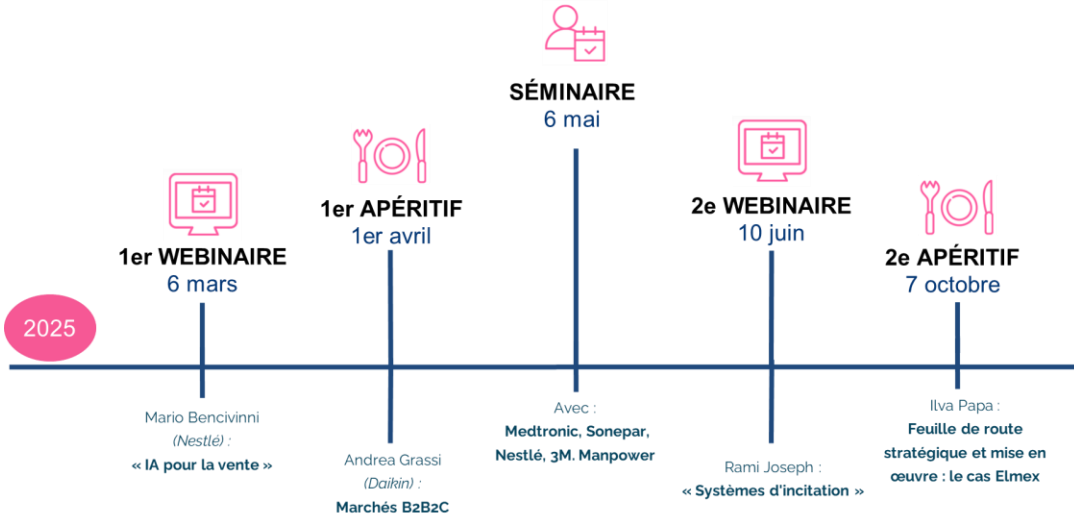
*Si vous souhaitez parrainer un collègue ou une connaissance, envoyez un mail à [alexandra.delorme@halifax.fr](mailto:alexandra.delorme@halifax.fr)  
ou appelez au 01 30 61 81 91 et bénéficiez d'un code promo de 10% pour vous ainsi que la personne parrainée !*

## Le parrainage

10% de remise sur l'inscription pour le parrain et le parrainé



## 2025 programme



**Mario Bencivinni**  
Responsable des canaux émergents du commerce électronique mondial @Nestlé HQ

« L'intelligence artificielle appliquée aux ventes et au marketing »



**Andrea Grassi**  
Directeur marketing @ Daikin Italia

« Numérisation et orientation client dans le B2B »



**Eric Van Antwerpen**  
Développement commercial international @ Making Science, ancien Manpower

« Optimiser le programme KAM mondial pour briser la mentalité des silos entre les BU »



**Max Walker**  
Consultant SAM/KAM et ancien directeur SAM chez Medtronic

« Erreurs à éviter lors de la mise en place d'un programme KAM »



**Claudio Vecchiato**  
Directrice - Responsable produit (CRM) Sonepar

« Étude de cas d'un CRM en tant qu'outil stratégique »



**Judith Garcia Galiana**  
Consultant en affaires internationales, Vice-président senior chez 3M (à la retraite)

« La gestion du changement dans la fonction commerciale »

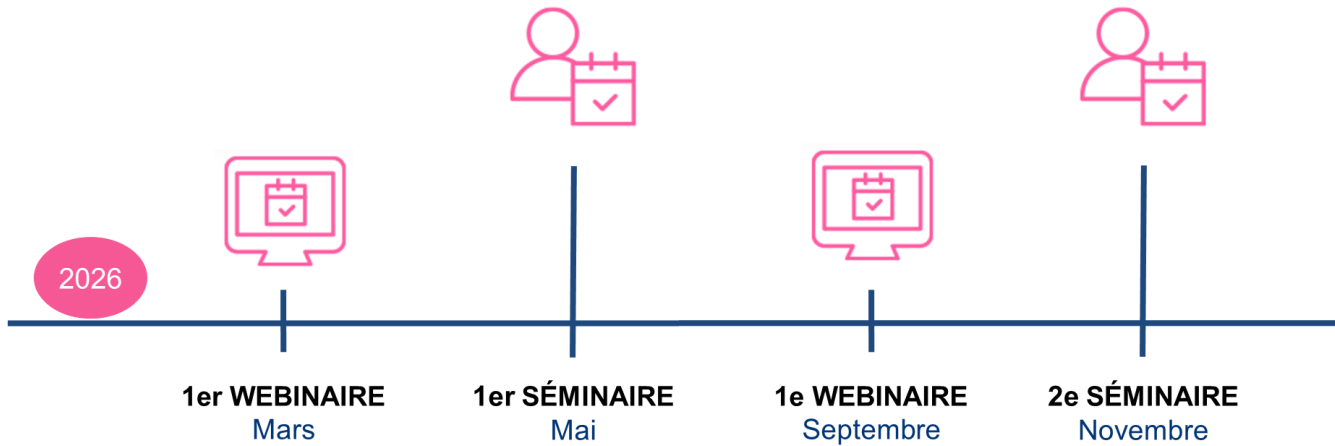


**Rami Joseph**  
CO. PDG Yissum Applied Management Systems « Comment aligner les systèmes d'incitation sur les objectifs de l'entreprise »



**Ilva Papa**  
Consultante senior @HCI anciennement Colgate Palmolive « Feuille de route stratégique et excellente exécution : le cas Elmex »





<https://www.halifax-consulting.com/it/il-club-key-account-management-e-sales-excellence-italia/>



To Be Defined



- **Case History:** Approche commerciale pour atténuer l'érosion de la Marge : « La gestion de la distribution B2B via un programme de fidélisation »
- **Le rôle du KAM dans le secteur automobile :** Le rôle du KAM dans le secteur automobile dans le développement d'initiatives visant à promouvoir la durabilité environnementale de ses partenaires commerciaux
- **Gestion stratégique des comptes nel CDMO** (Contract Development & Manufacturing Organization)  
Des transactions aux partenariats : le SAM comme levier de croissance, de fidélisation et de valeur partagée.
- **L'IA dans le secteur alimentaire :** dans quels domaines l'IA soutient-elle à la fois les ventes et le commerce électronique dans le secteur alimentaire?



**SALES EXCELLENCE CLUB APAC**

**HC** Halifax Consulting Asia  
SALES PERFORMANCE

**YOU'LL NEVER WALK ALONE!**

**8 Master Classes completed in 2025**

- ❖ Succeed in CRM Adoption
- ❖ Winning Mindset
- ❖ Disruptive Marketing
- ❖ Strategic Negotiation
- ❖ Multicultural Selling
- ❖ Gen AI for Sales
- ❖ NLP for Sales

**Next Master Classes in 2025**

- ❖ Strategic Selling with C-Levels
- ❖ Leadership for Gen Z
- ❖ ROI Selling

**NEXT MASTER CLASSES IN 2025:**

- 04 Nov: Strategic Selling with C-Levels
- 25 Nov: Leadership for Gen Z
- 18 Dec: ROI Selling

Contact: Antoni Girod  
[agirod@halifax.fr](mailto:agirod@halifax.fr)





**Parmi Vos hôtes**



**Eric PINARD**  
**Consultant Expert**  
**KAM / SAM**



## L'America's Cup, bien plus qu'une simple compétition sportive : un défi de management



**Philippe Presti**  
Navigateur  
Coach Manager



Merci !





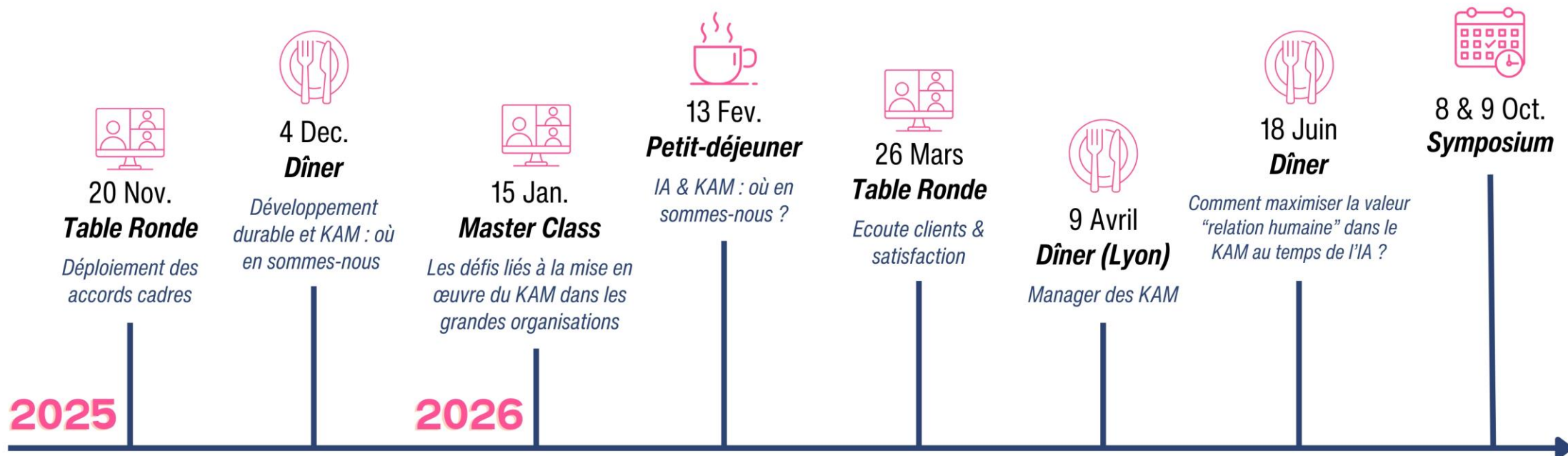
**Votre opinion est importante pour nous !**

**Merci de renseigner notre questionnaire de satisfaction.**





## Le programme du Club 2025 – 2026 : 8 évènements !





## Près de 60 membres à l'année

### Industrie



ROQUETTE



### Services





# Rejoignez le Club 2025-2026 dès aujourd'hui et bénéficiez d'un tarif préférentiel de **1650€ HT** !

Rendez-vous sur le site du Club du Key  
Account Management et inscrivez-vous !

<https://le-club-du-key-account-management.halifax-consulting.com/>



VOUS SOUHAITEZ VOUS INSCRIRE ?

Les tarifs :

Type	Tarif
Tarif Base Club KAM – 1 an	1 750 € HT / personne
Tarif Groupe Club KAM – 1 an	1 650 € HT / personne



S'INSCRIRE  
au Club du  
Key Account  
Management

*Si vous souhaitez parrainer un collègue ou une connaissance, envoyez un mail à [alexandra.delorme@halifax.fr](mailto:alexandra.delorme@halifax.fr)  
ou appelez au 01 30 61 81 91 et bénéficiez d'un code promo de 10% pour vous ainsi que la personne parrainée !*

## Le parrainage

10% de remise sur l'inscription pour le parrain et le parrainé



Merci !

