

## **LE GRAND RENDEZ-VOUS**

# MARKETING / SALES C'EST QUI LE PATRON ?







**JEUDI 6 NOVEMBRE 2025** 

**CCI PARIS** Place de la Bourse 8H30 - 12H





## L'ÉVÉNEMENT EN BREF

## Quand?

6 novembre 2025.

L'événement d'ouverture du Cday, la journée nationale du talent commercial.

Une matinée d'échanges qui sera précédée d'un petit-déjeuner network.

## Audience

Sur place, 130 directeurs commerciaux, dirigeants d'entreprises privées et publiques et autres acteurs de la décision, leaders d'opinion et journalistes.

## **Speakers**

Une dizaine d'intervenants : acteurs professionnels, dirigeants, entrepreneurs, directeurs commerciaux et marketing...

## Pré-programme

8h15	Petit-déjeuner <b>NETWORK</b>
8h45	Ouverture. Introduction
9 h	Table ronde 1
10h15	DCF Awards
10h20	Pause Café
10h30	Baromètre Sales/Marketing
10h40	Table ronde 2
11h55	Conclusion

## LES GRANDS RENDEZ-VOUS

Créé en 2022, ce nouveau rendez-vous d'une matinée est organisé chaque année.

Ce nouveau format s'adresse à un public plus large pour donner de la hauteur à l'actualité de nos métiers grâce à de nombreux experts qui nous présente leur réalité terrain et leur vision prospective.

Pour cette première édition sur la pénurie, Anne de Bagneux, Antargaz, Jean-Luc Barras, Eiffage/CNA, Laurent de la Clergerie, LDLC, Paola Fabiani, Wisecom, Audrey Richard, UP/ANDRH et tant d'autres, nous ont fait l'honneur de leur présence.





## UN RENDEZ-VOUS DÉDIÉ AUX DIRIGEANTS ET MANAGERS D'AUJOURD'HUI... ET DE DEMAIN!



COMMERCE / MARKETING
FUSION OU FRICTION ?
ANATOMIE D'UNE
RELATION
COMPLEXE

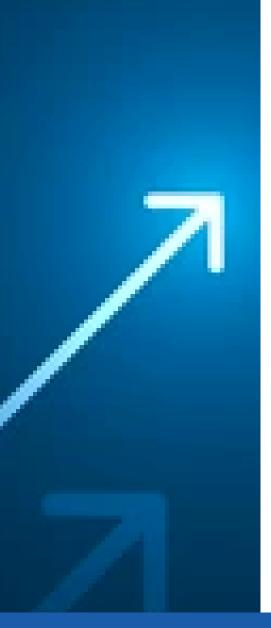
• •

Depuis toujours, le binôme marketing/commerce est au cœur de la création de valeur dans l'entreprise. L'un construit l'image et la désirabilité, l'autre transforme en business et fidélise. Mais depuis quelques années, les lignes bougent.

Assiste-t-on à un véritable rapprochement ou une simple illusion organisationnelle ?

Les nouveaux parcours clients, la data en temps réel, l'automatisation et l'intelligence artificielle ont rebattu les cartes. Désormais, les équipes marketing et sales partagent les mêmes outils, les mêmes KPI, parfois les mêmes territoires.

Ensemble décryptons ce phénomène et inspirons nous des bonnes pratiques et nouvelles tendances!







## TABLE RONDE 1

## L'ÈRE DE LA COLLABORATION AUGMENTÉE : IA, RH & INTELLIGENCE COLLECTIVE

DE L'AUTOMATISATION À LA CONFIANCE : RÉENCHANTER LA PERFORMANCE

La data au coeur des décisions

- Comment la data redéfinit les territoires et les responsabilités ?
- Comment aligner KPi, incentive et objectifs ?

Le facteur humain central : le client au coeur et les nouveaux enjeux RH

- Comment préserver l'authenticité et la confiance à l'heure de l'automatisation ?
- Les nouveaux leviers d'attractivité : de la transaction à la relation
- Le commerce responsable, quand la RSE entre dans la relation client
- Mieux accompagner la montée en compétences et la répartition des tâches

## LES INTERVENANTS





Benjamin ARBEIT-TAFFARELLI

Co-fondateur BANGCAST



**Philippe NGUYEN** 

Responsable Relations Entreprises ISTEC



Stéphane da MOTA

CEO co-founder ENSO RSE



**Guillaume PESTIER**Directeur Commercial & Marketing

ACTUAL TALENT







## LES NOUVEAUX ÉQUILIBRES DE L'ORGANIGRAMME SALES/MARKETING

## DE LA COMPLÉMENTARITÉ À LA COHABITATION

Entre stratégie, data et intelligence artificielle, la frontière entre marketing et commerce n'a jamais été aussi poreuse.

## Comment s'organisent les entreprises aujourd'hui?

- Qui pilote la relation client à l'ère du digital et de l'IA?
- Qui impulse la performance : le marketing ou les ventes ?
- Qui arbitre?
- o Comment collaborer efficacement dans un modèle où tout va plus vite?
- Quels sont les nouveaux métiers du tandem ? growth manager, revenue officer, CCO...
- Quels impacts sur la gouvernance ? management, carrière, culture d'entreprise...

### En chiffres

- seules 41% des entreprises françaises estiment leurs services marketing et commerce alignés (Baromètre CIT, Nomination 2024)
- 59% identifient comme cause du non-alignement des objectifs stratégiques non partagés

## LES INTERVENANTS



Fabrice BOURDY

PDG EUROPHONE



Laurent LE ROUX

Directeur Performance Réseau

RENAULT GROUP

## Animée par **Stéphane Vincent**

Président DCF Grand Paris Fondateur Superfutur



Frédéric DUMAS

Co-président ADETEM

CRO CISION France



Sami REMILI

Directeur Général GM HERTZ France



## **DCF Grand Paris**

13 rue Dulong - 75017 PARIS grandparis@reseau-dcf.fr 06 10 08 32 55