

CARRIÈRES !

Les diplômés de TSE détaillent leur parcours



Rafael Valladares

*Directeur de la Stratégie
Carillo & Associados
Cabinet d'avocat*

*Diplômé 2010
Économie de Marchés
et des organisations*

INTERVIEW

► Qu'appréciez-vous particulièrement dans votre métier ?

J'aime la liberté d'action, l'autonomie et participer à la négociation avec les clients.

► Quelles qualités principales sont requises ?

Une bonne communication interne avec les équipes et externe avec les clients est primordiale : il faut apprendre à être très précis et spécifique sur les attentes, les résultats qu'on souhaite obtenir et de la même manière avec les clients. Il est aussi important de savoir bien gérer son temps et savoir placer les priorités.

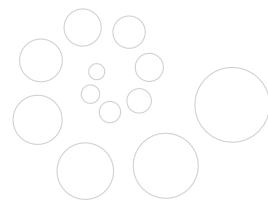
► Votre implication dans la vie associative a-t-elle été un atout ?

Oui même si l'association des étudiants était une petite structure de 6 personnes, en tant que Président il faut prendre le leadership et savoir prendre en compte les différentes opinions et idées des autres membres, définir une structure pour organiser certaines actions telles que l'organisation du gala de fin d'année. Cela a constitué une première expérience de gestion d'équipe.



www.ecole.tse-fr.eu

Rejoignez-nous sur notre page officielle "École d'économie de Toulouse - TSE"



Les métiers du
CONSEIL

CARRILLO & ASOCIADOS

PARCOURS

Je suis allée au lycée français au Guatemala et ensuite je suis venu en France faire la licence mathématique et économie à l'Université Toulouse 1 Capitole. J'ai ensuite intégré le Master Economie de Marché et Organisation.

J'ai complété ma formation avec deux diplômes supplémentaires : leadership et management de personnes (Guatemala) avec le Tech de Monterey (université mexicaine), et je suis actuellement une formation intitulée "Principles and practices of organization development" à Colombia University / New York.

Suite à mon formation EMO, j'ai été pris en stage chez Pierre Fabre Dermo-Cosmétique, stage qui s'est transformé en CDI. J'y ai travaillé en tant qu'Attaché de direction générale pendant 1 an.

Ma mission consistait à effectuer des analyses en vue de préparer des réunions de la Direction Conseil Générale. Je contactais par exemple le responsable R&D industrie, les marques, le marketing pour récupérer des informations et faire des synthèses sur la situation des différents pôles d'activité. Pour savoir par exemple quel produit était le plus rentable...

J'ai été ensuite contacté par le cabinet d'avocat où je travaille actuellement. D'abord, pendant 6 mois en tant qu'Assistant du PDG pour connaître le fonctionnement du cabinet.

Ensuite, en tant que chef de projet, j'ai mis en place un projet de CLM (case life cycle management) pour établir un standard de tous les procès traités. Cela consiste à mesurer la qualité de service et s'assurer que celle-ci soit la même pour tous les clients. L'idée a beaucoup plus et j'ai été promu Directeur de la stratégie.