

Nicolas Do Van Lanh

Key Account Manager

ITS Services



Aujourd'hui quelle est ta vision métier du secteur Banque & Finance ?

Les banques et les institutions financières sont aujourd'hui confrontées à une véritable révolution qui conduisent les acteurs du secteur à faire face des enjeux majeurs notamment concernant **la conformité réglementaire et la cloudification des infrastructures**.

Support indispensable de la transformation digitale, **les Infrastructures & Opérations** évoluent au rythme de l'**innovation technologique** et de la créativité des usages. Détecter les bons profils et les faire évoluer dans ce secteur est notre priorité.

Comment garantis-tu un bon accompagnement stratégique et une relation client de qualité ?

Je travaille au sein de la BU Banque Finance qui est une BU majeure d'ITS Services ; c'est la BU historique où nous avons le plaisir d'accompagner et **d'avoir la confiance de nos clients depuis la genèse d'ITS Group en 97**; elle s'appuie sur l'expertise de plus de 200 consultants en mission.

Nous sommes référencés en première liste sur la quasi-totalité **des grands Groupes Bancaires de la place** que nous accom-

pagnons sur l'ensemble du territoire national. Cette présence nous permet d'établir des correspondances entre les différentes stratégies de transformations de l'une ou de l'autre.

La taille de la BU et l'organisation interne, m'ont permis de comprendre ces enjeux et de gagner des projets ou forfaits pluri-annuels qui donnent une autre dimension à la relation client.

Les enjeux business de tes clients sont forts, qu'est-ce qui te plaît dans le métier de Key Account Manager ?

Ce qui m'intéresse le plus dans mon métier, c'est d'accompagner mes clients pour leur permettre de **gagner en performance pour créer de la valeur pour les Métiers, les équipes et l'environnement de travail**, face à une concurrence de plus en plus exacerbée.

C'est important pour moi d'être en phase avec les innovations du marché. Les projets clients ne sont pas sans risques, et j'aime résoudre les malentendus et y apporter une solution gagnant-gagnant.

Quelle est ta plus grande réussite professionnelle ?

Ma plus grande réussite professionnelle est d'avoir développé de manière signi-

ficative un Grand compte stratégique pour ITS Services.

Egalement d'avoir établi des **relations solides avec mes clients clés**. Les ingrédients essentiels à la réussite des affaires se traduisent pour moi, par une bonne cohésion d'équipe et la confiance qu'accordent mes clients dans les savoir-faire d'ITS Services.

Une citation ?

« Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ! »