

Interview

Didier LEVY



Parlez-nous un peu de vous?

J'ai une formation d'ingénieur mécanique complétée par un DEA (diplôme d'études approfondies) en automatisme et informatique industriel. Je suis d'origine Lyonnaise et j'habite toujours la périphérie de Lyon.

Quelle est votre expérience dans notre domaine d'activité ?

Après une brève expérience dans une société dans le domaine nucléaire, j'ai rapidement intégré une société de services en tant que chef de projet développeur. En 1988, une opportunité s'est présentée dans une société éditrice de logiciels de CFAO. J'ai commencé comme chef de projet, puis évolué comme responsable d'agence et enfin directeur commercial au sein de cette structure.

Qu'est ce qui vous a amené à travailler pour Vision numeric ?

J'ai très rapidement rencontré l'équipe de Vision numeric quand la société a commencé et nous avons collaboré avec les solutions Type3. En 2001 je rejoins l'équipe Vision numeric en tant que directeur des ventes France puis directeur des ventes zones Europe et Inde depuis 2007. C'est un marché très intéressant car le spectre de client est très important. Nous touchons tous les secteurs de la vie au travers de nos produits (luxe, industrie, moule, enseigne, plastique, bois, etc.), c'est vraiment passionnant.

Quel est votre prochain challenge ?

Démarrer le marché Indien pour en faire un de nos trois marchés prioritaires dans les trois ans à venir. Je souhaite également étoffer mon équipe commerciale pour couvrir pleinement les zones dont j'ai la charge et développer ainsi ces marchés (pays de l'Est, Nordiques et émergents). Je pense que c'est là que nous irons chercher la croissance dans cinq ans.