

Sidetrade : nomination de Stéphane Bédère au poste de Chief Customer Officer, élargissement du comité de direction

Parce que sa plateforme d'Intelligence Artificielle est déjà adoptée à une très large échelle – 240 000 utilisateurs répartis sur 80 pays, collaborant dans l'une des 9 langues proposées- la satisfaction client est un enjeu clé pour Sidetrade. Pour positionner le client au coeur du décisionnel et mieux le connaître, anticiper ses besoins pour mieux le servir, l'éditeur a créé la fonction de *Chief Customer Officer* au sein de son comité de direction, et l'a confiée à Stéphane Bédère.

« Nouer relation avec un client, c'est commencer une discussion dont le but doit-être une création de valeur mutuelle. Au moment où Sidetrade aborde un nouveau chapitre de son histoire avec le décollage fulgurant de l'offre AI Sales & Marketing – 46 %de croissance en 2018 – il est incontournable de catalyser la montée en puissance de nos innovations en IA par la proposition de nouveaux usages, le suivi de la performance et la mise en avant du ROI. Nos interactions clients doivent s'inscrire encore davantage dans une démarche de partenariat », explique Stéphane Bédère.

Diplômé de [l'Ecole spéciale militaire de Saint-Cyr](#) et de la [London School of Economics](#), Stéphane Bédère dispose d'une expertise reconnue dans l'accompagnement d'équipes métier (PwC, CGI). Son parcours au sein d'éditeurs de logiciels avec un modèle Cloud (Anaplan, Jive) lui a permis d'acquérir une bonne connaissance des projets internationaux. Stéphane Bédère apporte 18 ans d'expérience en tant que catalyseur de la co-construction entre l'entreprise, ses clients et partenaires, et va accompagner la montée en puissance des plateformes d'IA de Sidetrade dans tout son écosystème.

Dans un univers où les attentes des utilisateurs et la technologie évoluent rapidement, les équipes du *Chief Customer Officer* établissent un pont entre les départements de Sidetrade pour placer la réussite et la satisfaction client au centre de l'attention. Sidetrade entend renforcer sa capacité à accompagner toujours plus efficacement ses clients dans leur transformation numérique, et à garantir les conditions de confiance et de maîtrise indispensables à l'adoption de l'Intelligence Artificielle.

« Comme l'écrivait John Keats, rien n'existe qui ne soit ressenti. Il faut cesser de prétendre répondre à un besoin par une simple fonctionnalité. Il est indispensable de se mettre systématiquement à la place du client pour contextualiser nos propositions et ainsi leur donner plus que du sens, de la pertinence et du pragmatisme », souligne Stéphane Bédère. « En partageant une feuille de route et des plans d'action avec nos clients, nous identifions, en véritables partenaires, les progrès qui assurent une transformation maîtrisée. C'est ainsi que nos clients démultiplient leurs performances, et deviennent de véritables ambassadeurs de notre approche, contribuant ainsi à enrichir notre écosystème ».

La mission confiée à Stéphane Bédère contribue à réaliser l'ambition de Sidetrade : faire de sa plateforme d'IA dédiée à la relation client une référence incontournable en B2B, au coeur de l'écosystème de ses propres clients.

Pièce jointe

- [Sidetrade Nomination S-Bedere FR.pdf](#)