

Ariane Gillieaux

Change manager Senior – avec un focus sur le coaching et la facilitation CODIR (profil I)

RESUME

Expérience professionnelle :

- > 20 ans : gestion de projet, changement, leadership, marketing et agilité

Domaine d'expertise spécifique :

- Accompagnement Stratégique Humain (accompagnement du changement, coaching & formations sur mesure)
- Dynamiques d'Équipe & Cohésion Collective (coaching d'équipe, ateliers de cohésion & formations, diagnostics humains & conseil)
- Leadership Humain & Développement Managérial (coaching individuel, ateliers & formations, conseil en développement managérial)
- Relations Interpersonnelles & Gestion des Conflits (médiation, facilitation, coaching, conseil en gestion de situations sensibles)

EDUCATION

- **EPHEC** – Licence, Marketing/Gestion du marketing, Général (1991-1994)

LANGUES

- Français : Natif
- Anglais : Courant
- Néerlandais : Courant

CERTIFICATIONS/FORMATIONS

- Certification Professional Certified Coach (PCC) - International Coaching Federation
- Coaching en leadership transformationnel - ICF ACTP
- Gestion du changement culturel (Senn Delaney, a Heidrick & Struggles company)



YOUMAINLY SRL**2022 – En cours****Rôle : Coach ICF PCC / Médiatrice agréée / Formatrice professionnelle****Tâches & réalisations principales :**

- Accompagnement de dirigeants, cadres supérieurs et équipes de direction, dans des contextes de transformation, de complexité organisationnelle et de pression décisionnelle, incluant notamment :
 - Coaching/facilitation de collectifs de direction (CODIR/COMEX) : cohésion, communication, rôles, posture et rituels.
 - Appui à la prise de décision et aux arbitrages sous pression : cadrage, clarification des options, alignement et décisions actées.
 - Mise en place/animation de rituels de pilotage (revues, points de décision, rétrospectives) et suivi des actions.
 - Conception et animation de sessions de montée en capacité (leadership, pilotage, soft skills) en format sur mesure.
 - Accompagnement des équipes dans des transformations incluant composantes digitales : adoption, impacts humains, appropriation.
- Établissement du lien entre enjeux humains et résultats business : posture de leader, alignement stratégique, efficacité relationnelle, impact durable
- Création d'environnements de travail exigeants et équilibrés, favorisant la performance durable, la qualité des décisions et le développement des personnes (chaque leader et chaque organisation étant uniques, l'accompagnement s'appuie sur une approche sur mesure, alignée avec leurs enjeux stratégiques, leur contexte et gouvernance)

SNCB**2020 – 2022****Rôle : Coaching d'une équipe de 12 personnes****Tâches & réalisations principales :**

- Responsable de la conception/mise en œuvre de nouvelles propositions de valeur (B2C/B2B) et d'activités commerciales visant à accroître l'adoption et l'utilisation des solutions ferroviaires et intermodales – à la tête d'une équipe de 12 personnes (responsables de segment/chefs de produit/chefs de projet et spécialistes du marketing)
- Développement des offres ferroviaires flexibles adaptées aux nouvelles normes de travail (télétravail, horaires flexibles)
- Redéfinition des offres pour des cibles spécifiques (jeunes, groupes)
- Lancement des promotions et des actions de dynamisation



Proximus

2019 – 2020

Rôle : Senior Manager - Marketing / Ventes / Communication - Encadrement d'une équipe de 16 personnes - AGILE

Tâches & réalisations principales :

- Responsable des activités commerciales auprès du segment des petites entreprises – à la tête d'une équipe pluridisciplinaire de 16 personnes (brisant les cloisonnements entre les spécialistes du marketing, les commerciaux, les experts en communication et en numérique, les équipes opérationnelles, etc.).
- Transformation de l'entreprise avec de nouvelles sources de revenus au-delà des télécommunications traditionnelles (numérisation via Bizz Online, Cloud)
- Définition du nouveau positionnement « Think Possible » pour les petites entreprises
- Lancement de la première campagne publicitaire ciblée en Belgique
- Lancement de l'approche Starters
- Accompagner des personnes vers le changement
- Facilitation d'ateliers et de séquences avec top management et équipes : cohésion, communication, clarification des rôles et rituels.
- Conception de dispositifs d'appropriation (kits d'animation, supports, exercices) et animation multi-publics

Proximus

2017 – 2018

Rôle : Senior Marketing Manager – Fidélisation & Développement

Tâches & réalisations principales :

- Coaching d'une équipe de 7 personnes
- Atteinte d'un taux de churn best-in-class, top performer au niveau international

Proximus

2014 – 2017

Rôle : Senior Marketing Manager – Acquisition de nouveaux clients

Tâches & réalisations principales :

- Coaching d'une équipe de 6 personnes
- Lancement de Full Control, une offre unique sur le marché / lancement d'un nouveau modèle d'offre conjointe (smartphone + abonnement)

Proximus

2013 – 2014

Rôle : Facilitatrice du changement culturel

Tâches & réalisations principales :



✉ Support@asfalys.be

📍 Esplanade 1, 1020 Bruxelles
2ème étage
L. 210b-211

☎ +32 (0) 2 523 48 82

🌐 www.asfalys.be

- En plus des responsabilités business, animation et coaching des pratiques de changement culturel lors de sessions de groupe - Publics : tous les profils au sein de l'organisation Proximus (du top management aux équipes opérationnelles)

Proximus

2011 – 2014

Rôle : Planning & Branding Manager

Tâches & réalisations principales :

- Coaching d'une équipe de 5 personnes
- Lancement du nouveau repositionnement de la marque unique Proximus (remplaçant Belgacom) sur l'ensemble des points de contact (y compris le changement culturel interne)

Proximus

2007 – 2011

Rôle : Senior Solutions Manager (conception de propositions de valeur)

Tâches & réalisations principales :

- Coaching d'une équipe de 16 personnes
- Définition du plan à 5 ans (leviers commerciaux et financiers)
- Développement du portefeuille marketing (définition des propositions de valeur, plan de lancement produits, stratégie de pricing et approche promotionnelle)

Proximus

2001 – 2006

Rôle : Marketing Manager – Go-to-market

Tâches & réalisations principales :

- Coaching d'une équipe de 3 personnes
- Différentes fonctions liées aux activités Go-to-market / CRM

