

LEBOOSTER PEOPLE

DUN & BRADSTREET,

Les données qui font la différence,
pour les entreprises et la société.



Karim Gugelmann, Solution Sales - Dun & Bradstreet

Depuis près de 200 ans, Dun & Bradstreet aide ses clients et partenaires à se développer et à prospérer grâce à la puissance des données, à l'analyse et aux solutions fondées sur celles-ci.

Quel est le métier de Dun & Bradstreet ?

Karim Gugelmann : Dun & Bradstreet (NYSE: DNB) est une entreprise d'origine américaine fondée en 1841. Elle est présente dans 195 pays et territoires, avec des bureaux dans plus de 30 pays. En 2020, Dun & Bradstreet a réalisé un chiffre d'affaires de 1,8 milliard de dollars et employait plus de 5 000 personnes dans le monde. En Suisse, D&B emploie une centaine de personnes et propose une gamme de solutions de données commerciales et de gestion des risques pour les entreprises. L'entreprise fournit des informations commerciales sur des millions d'entreprises en Suisse et dans le monde entier, permettant à ses clients d'obtenir des informations précieuses sur leurs propres clients, fournisseurs et partenaires commerciaux.

Quelques mots au sujet de votre parcours Karim Gugelmann ?

En 2009, après un bachelordans les métiers du marketing et de la communication ainsi qu'un brevet fédéral en relations publiques,

j'ai rapidement orienté ma carrière dans la vente de solutions de paiement au sein d'une banque de financement de matières premières à Genève. Par la suite j'ai rejoint une entreprise belge en fort développement international qui avait besoin d'un représentant en Suisse romande pour développer le marché des données commerciales. En 2019, j'ai pu intégrer Oracle, un leader mondial en bases de données et solutions cloud en qualité de commercial. En 2020, j'ai rejoint Dun & Bradstreet en tant que Solution Sales pour la Suisse romande.

Quels sont vos projets en cours et vos perspectives de développement ?

Depuis 2022, nous constatons un très fort développement sur la thématique RSE et nous développons actuellement grâce à l'intelligence artificielle une nouvelle façon de collecter des données sur les entreprises ainsi qu'un modèle utilisant des technologies NLP (Natural Language Processing) afin d'interpréter ces données et générer un scoring RSE. Nous sommes d'ailleurs aujourd'hui à plus de 71 millions d'entreprises avec un score RSE sur une base de plus de 250 millions d'entreprises actives dans le monde.

Vous êtes membre de la CCI France Suisse et Pourquoi avoir rejoint la CCI France Suisse et choisi LeBooster Genève ?

La CCI France Suisse est très active et

propose de nombreux événements avec des thématiques variées, ce qui est un plus lorsque l'on souhaite développer son réseau. De plus, la CCIFS agit parfois en qualité d'entremetteuse, liant les besoins et problématiques de ses membres avec les services et solutions proposés par d'autres membres, ce qui est une aide très appréciable.

En tant que collaborateur mobile, il est parfois nécessaire de retrouver le cadre et le calme d'un bureau. Le Booster, avec son organisation, son infrastructure de qualité et ses différentes formules, permet justement de pouvoir répondre à ce besoin.

Quels sont les conseils que vous donneriez pour se Votre conseil pour se développer en Suisse ?

Je n'ai pas la prétention de détenir la formule magique, cependant la Suisse, bien que petite et attractive, est culturellement complexe. Il est donc nécessaire de bien s'entourer dès le départ. Il est aussi très important de ne pas sous-estimer le temps nécessaire au démarrage de ses activités, surtout quand l'on commence de zéro. En revanche si vous souhaitez connaître la taille de votre marché et ou trouver des pistes de croissance vous pouvez toujours me contacter.



www.dnb.com
gugelmannk@dnb.com