

[Portrait] Julien LARACINE - IÉSEG 2007

English version below

Après ses deux premières années à l'IÉSEG Lille, Julien décide de commencer son parcours international. Tout d'abord, il réalise un échange universitaire en Espagne puis, il part en Thaïlande entre 2005 et 2006 où il fait ainsi parti de la première promo ayant étudié à Bangkok.

"La vie associative est très forte à l'IÉSEG" nous confie-t'il. Aussi, au cours de sa scolarité, il rejoint le BDS comme responsable du Club Tennis. Puis, le BDE et participe à l'intégration des premières années...



Son passage à l'IÉSEG, comme tout étudiant, est marqué par plusieurs stages. Celui dont il se souvient avec plaisir est son stage de deuxième année où il a travaillé comme vendeur de photos aériennes. "Un vrai challenge. Ma mission consistait à sillonner la France en voiture, à taper aux portes de maisons et pavillons pour leur montrer en photo leurs logements « vus du ciel ». Je devais ensuite les convaincre d'acheter des agrandissements de ces clichés en format cadre ou dans des assiettes en porcelaine ou en étain."

Pour lui cependant, le stage le plus important est le stage de fin d'études : "C'est essentiel de réfléchir et de se poser les bonnes questions. Il doit être trouvé en fonction de son projet professionnel : il faut savoir ce que l'on veut faire, connaître le secteur d'activité et le pays avant de commencer ses recherches. Une fois en poste, il est également primordial de s'investir et de montrer son intérêt pour les missions confiées." Dans la recherche d'emploi ou de stage, Julien rappelle l'importance du réseau. Il ne faut pas hésiter à contacter les diplômés qui travaillent dans le secteur et dans la zone géographique choisie (toujours de manière professionnelle bien sûr !).

C'est au Sofitel Silom Bangkok du Groupe Accor à Bangkok que Julien réalise son stage de fin d'études. Embauché ensuite, il a l'opportunité d'occuper successivement plusieurs postes en management entre 2006 et 2010. "Ces différentes positions m'ont permis d'acquérir de l'expérience dans la gestion de projets, dans le management d'équipe et ainsi d'obtenir rapidement des responsabilités. Cela m'a également permis de voyager en Asie et en Amérique du Nord, en fonction de ma localisation professionnelle". C'est d'ailleurs à l'occasion de ces déplacements, qu'il a pris conscience de l'importance d'avoir un bon réseau. "En partant travailler à l'étranger, il est toujours agréable de pouvoir se tourner vers la communauté IÉSEG. Le réseau IÉSEG bien qu'encore jeune ne cesse d'évoluer et de se développer. Il devient de plus en plus fort et cela aussi bien en France qu'à l'international. La force d'une école repose en partie sur son réseau et c'est quelque chose pour lequel il faut se battre" nous explique-t'il.

[Portrait] Julien LARACINE - IÉSEG 2007

En 2010, il quitte Bangkok pour Shanghai où il travaille en tant que Food & Beverage Director. Il est ainsi responsable de l'ouverture et de la gestion du Restaurant Shook!, du rooftop, et des salles de réception du Swatch Art Peace Hotel pendant 2 ans. Ce projet englobe, dans un premier temps, le design, la construction, le recrutement et la formation, des équipes avant l'ouverture. Par la suite, il concerne toute la gestion des opérations, la gestion du compte de résultat et les ventes / marketing.

Cette mission l'entraîne alors naturellement vers le groupe Swatch, propriétaire des murs du Swatch Art Peace Hotel, et il rejoint l'une de leurs 20 marques horlogères, Blancpain, positionnée sur le segment du luxe. Il est alors en charge de l'ouverture du lounge Blancpain de Shanghai, premier du nom et situé dans la plus grande boutique Blancpain au monde. Design, construction, définition du concept, et organisation d'événements font partie de son quotidien. En parallèle, il est en charge de la formation des équipes Blancpain en Chine, sur tous les aspects concernant « l'art de vivre », l'un des piliers de la marque.

Il occupe ce poste jusqu'en décembre 2012 et c'est en janvier 2013 qu'il rejoint finalement le groupe Duclot (Négociant de grands vins à Bordeaux). Il commence, comme Directeur de La Bordeauxthèque de Pékin, il est en charge de l'ouverture et de la gestion d'une cave à vin située dans les Galeries Lafayette. Il s'occupe notamment de l'installation du point de vente en respectant les contraintes de temps et de budget, le recrutement d'une équipe de 10 personnes ou encore l'importation de 24 000 bouteilles de vin en Chine et le développement de partenariats sur place.

Depuis septembre 2015, Julien est rentré en France où il est désormais responsable commercial au sein de La Vinicole, branche du groupe Duclot. La Vinicole fournit en effet la restauration étoilée en France et la belle hôtellerie en grands vins de Bordeaux, et travaille au quotidien avec les plus grands chefs et les meilleurs sommeliers. "Je trouve plaisant de travailler pour une entreprise française qui vend des produits français. Cela a quelque chose de gratifiant" nous confie-t'il.

Un bel exemple de parcours international ! Nous souhaitons une bonne continuation à Julien

...

[Portrait] Julien LARACINE - IÉSEG 2007



After his first two years at IÉSEG Lille, Julien decided to start his international career. First, he realized a student exchange in Spain, then he went to Thailand between 2005 and 2006 being one of the first IÉSEG students to study in Bangkok.

"Community life is very strong at IÉSEG" he assures. Also, during his college time, he joined the "BDS" as head of the Tennis Club and then, the "BDE" where he participates in the integration of the first years students.

His time at IÉSEG, as any student, is marked by several internships. The one he remembers with pleasure is his second year internship where he worked as a salesman of aerial photos. "A real challenge. My mission was to cross France by car, knock on other people's doors and houses to show them the photograph of their homes from the sky. I then had to convince them to buy enlargements of these photographs for a frame or in porcelain plates or tin."

For him, however, the most important is the executive internship: "It is essential to reflect and ask the right questions. It must be chosen according to your professional project. You have to know what you want to do, know the industry and the country before beginning your research. Once in office, it is also essential to get involved and show interest in the tasks entrusted." In the search for employment or internship, Julien recalls the importance of the network. Do not hesitate to contact any graduate working in the sector and in the chosen geographical area (always of course professionally!).

It's at the Sofitel Silom Bangkok from Accor group in Bangkok that Julien completes his executive internship. Being hired afterwards, he had the opportunity to successively occupy several positions in management between 2006 and 2010. "These different positions allowed me to gain experience in project management, in team management as well as obtain responsibilities quite quickly. It also allowed me to travel to Asia and North America, based on my professional localization." It is also during these trips that he realized the importance of having a good network. "While working abroad, it is always nice to be able to turn to the IÉSEG community. The IÉSEG Network, although still young, continues to evolve and strengthen. It is getting stronger both in France and abroad. The strength of a school of management/college is based partly on its network and that is something for which we must fight" he said.

In 2010, he left Bangkok to go to Shanghai where he worked as Food & Beverage Director. He was responsible for opening and managing the Restaurant Shook!, the rooftop, and the reception of the Swatch Art Peace Hotel for 2 years. This project included initially, design,

[Portrait] Julien LARACINE - IÉSEG 2007

construction, recruitment and training teams before opening. Thereafter, it related to the entire operations management, profit and loss management and sales / marketing.

This mission then led him naturally to the Swatch Group, owner of the walls of the Swatch Art Peace Hotel, and he joined one of their 20 watch shops, Blancpain, placed in the luxury department. He was then in charge of the Blancpain lounge opening of Shanghai, the first one of its name and located in the largest Blancpain boutique in the world. Design, construction, conceptual design and organization of events were part of his everyday life. In parallel, he was in charge of the training of Blancpain teams in China, all aspects concerning the "art of living", one of the pillars of the brand.

He held this position until December 2012 and in January 2013, he finally joined the group Duclot (merchant of fine wines in Bordeaux). He started as Director of the "Bordeauxthèque" in Beijing, he was responsible for opening and managing a wine cellar located in the Galeries Lafayette. In particular, he dealt with the installation of the point of sale within the constraints of time and budget, recruitment of a team of 10 people, import of 24,000 bottles of wine in China and the development of partnerships on the spot.

In September 2015, Julien returned to France where he is now sales manager at La Vinicole, a branch of Duclot group. La Vinicole supplies French star restaurants and beautiful hotels in Bordeaux wines, and works daily with top chefs and the best sommeliers. "I find it pleasant to work for a French company selling French products. This is something rewarding" he said.

A fine example of an international career! We wish good luck to Julien...