

MIROSLAV SECEROV L'INFATIGABLE CHALLENGER

MIROSLAV SECEROV, VP SALES & MARKETING DE NATEC MEDICAL, NE FONCTIONNE QU'À L'ADRÉNALINE. CE FONCEUR DANS L'ÂME EST ANIMÉ PAR UNE AMBITION CONSTRUCTIVE ET UN GOÛT DU DÉFI PERMANENT.

Originaire de la Serbie, Miroslav Secerov s'est établi en France alors qu'il n'était encore qu'un enfant. Toute sa formation et sa carrière professionnelle se sont déroulées dans l'Hexagone jusqu'à ce qu'il accepte le poste que lui propose Natec Medical. En 2013, il amorce un nouveau tournant dans sa carrière et met alors le cap sur Maurice.

« J'aime les défis. C'est ce qui m'anime », lance Miroslav Secerov. Au cours de sa carrière, il n'a pas hésité à changer de poste à chaque fois qu'il commençait à s'ennuyer ou qu'il sentait qu'il arrivait au bout de quelque chose.

Le curriculum vitae de Miroslav Secerov a de quoi retenir l'attention. Après des études en imagerie radiologique à la Pitié Salpêtrière, Miroslav Secerov débute sa carrière en tant qu'infirmier de bloc opératoire en salle de cardiologie et radiologie interventionnelle. Il fait cela pendant environ cinq ans. Puis, le désir d'aller plus loin a commencé à le titiller. « Je me suis rendu compte que c'est l'aspect marketing et commercial qui m'intéressait. Je me voyais plus en train de mettre en place des choses, à créer et à gérer des projets, à communiquer avec des gens plutôt que de rester dans une structure où les perspectives d'évolution étaient limitées », souligne Miroslav Secerov.

Il quitte alors son métier d'infirmier en 1991 pour intégrer Nycomed, un laboratoire pharmaceutique comme vendeur. Il gravit les échelons, mais sans diplôme universitaire dans le domaine

commercial, il se retrouve à stagner. « Je me suis rapidement rendu compte qu'il fallait que je me renforce. J'ai alors voulu faire du marketing mais sans diplôme dans cette filière, j'étais limité », relate-t-il.

Miroslav Secerov se donne alors les moyens de ses ambitions. À 31 ans, il reprend ses études et se retrouve sur les bancs de l'École supérieure des sciences économiques et commerciales (ESSEC). Il y sortira avec un Master en Marketing stratégique et marketing opérationnel.

Son Master en poche, Miroslav Secerov retourne chez Nycomed, mais cette fois-ci en tant que chef de produit. Il demande alors à s'occuper du portefeuille international de l'entreprise. Mais la question de parler anglais se pose. C'est ainsi qu'il se rend en Angleterre pendant trois mois pour apprendre l'anglais. De retour, il prend les fonctions de chef de produit international, alors qu'initialement on voulait qu'il soit chef de produit junior national. Il est resté chez Nycomed pendant environ deux ou trois ans et se rend compte que la structure dans laquelle il se trouve n'a plus de projets pour sa gamme de produits.

Il quitte donc Nycomed et passe du matériel médical à l'industrie pharmaceutique. Le défi était de taille car il n'est ni médecin, ni pharmacien. Mais construire à partir de rien l'a toujours motivé et il occupe le poste de chef de produit chez Zeneca Pharma. Satisfait de sa performance, il passe vite de chef de produit à Brand Manager. « C'était un monde complètement différent. J'étais dans les appareils médicaux où je parlais dimension,

tube et je me suis retrouvé à gérer de la molécule qui vient casser des brins d'ADN et bloquer le développement d'une cellule cancéreuse », fait ressortir Miroslav Secerov. Il aurait pu se « crusher » mais au contraire il a été promu. Cependant, il se retrouve rapidement confronté à une sorte de plafond de verre dans l'industrie pharmaceutique. Et l'envie de reprendre un nouveau challenge le titille de nouveau.

En 2001, un ami qu'il avait chez Nycomed l'appelle et lui décrit son projet. « Il venait de créer sa société – Arthesys – et avait seulement un produit et un client. Il lui fallait impérativement développer sa stratégie commerciale. En gros, j'ai mis en place toute la structure du département vente. Nous sommes alors passés à dix clients et huit produits différents », dira-t-il. Le patron de d'Arthesys créera alors une autre société, Minvasys, et Miroslav Secerov s'est retrouvé au sein de cette nouvelle structure.

En 2012, on lui proposa un « très beau challenge » au sein d'une start-up française – Stentys – qui voulait monter une structure commerciale. « J'ai tout quitté pour intégrer cette entreprise qui avait été introduite en Bourse. C'était risqué mais je voulais tenter le coup. Tout le monde m'a pris pour un fou. En 2013, le directeur de Natec Medical m'a proposé de venir à Maurice pour intégrer Natec. C'était une décision difficile mais je ne pouvais refuser un tel challenge », confie Miroslav Secerov qui se sent déjà adopté Maurice.



« JE ME SUIS RAPIDEMENT RENDU COMPTE QU'ÊTRE DANS UNE POSITION DE CHALLENGER ÉTAIT BIEN PLUS INTÉRESSANTE ET MOTIVANTE QU'ÊTRE DANS LA PEAU DU LEADER. »

EN APARTÉ

Son dernier voyage

Depuis son arrivée chez Natec, Miroslav Secerov a fait 557 000 km, visité 28 pays et fait 85 voyages. Son dernier voyage a été mémorable : il a fait Maurice-Paris, Paris-Los Angeles, Los Angeles-San Diego, San Diego-Saint Louis, Saint Louis-Washington, Washington-Paris, Paris-Shanghai, Shanghai-Dalian, Dalian-Pekin, Pekin-Shanghai, Shanghai-Paris et Paris-Maurice. Mais parmi tous ses voyages, c'est l'Inde qui l'a le plus marqué.

Ses hobbies

Miroslav Secerov a longtemps pratiqué des sports de combat dont le judo. Maintenant, il fait du VTT de descente et s'est récemment mis au kite-surf.

Sa technologie

Complètement geek – il a eu sa première tablette en 1995 – il lui faut la dernière technologie. Non pas parce qu'il aime à la dernière tendance, mais parce que cela l'aide dans son travail au quotidien et lors de ses présentations.

Un endroit où il se sent bien

Amoureux de la montagne, il lui faut, chaque été, au moins dix jours dans cet espace à respirer le grand air.