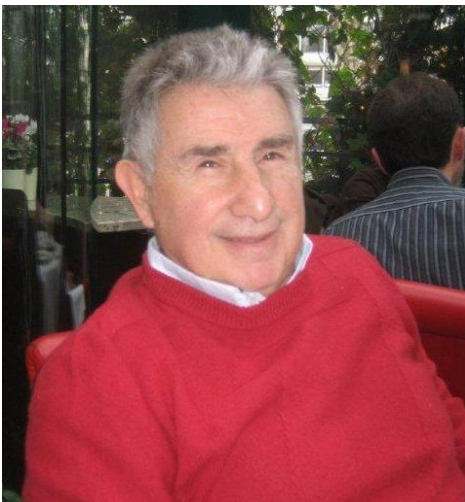


Jean-Charles Dray – Coach FinanCités



Après une carrière de comédien professionnel pendant dix ans, Jean-Charles Dray décide de changer de vie et intègre les Editions Arthaud en tant que commercial. Après différents emplois dans la vente, il devient directeur commercial chez Sharp.

Nourrissant depuis toujours le désir de créer sa propre entreprise, il n'hésite pas à saisir l'opportunité que lui offre un entrepreneur spécialisé dans la fabrication de système d'alarmes, d'intégrer son entreprise afin de se familiariser avec ce domaine.

Peu de temps après, Jean-Charles Dray décide de faire un pari sur l'avenir : « j'avais toujours voulu monter ma propre entreprise, c'était le moment où jamais ».

Il crée alors une entreprise spécialisée dans le secteur de sécurité qu'il va développer pendant trente sept ans afin d'en faire un acteur majeur du marché de l'alarme. C'est un bilan positif qu'il tire de ces années : « J'ai eu une expérience de l'entrepreneuriat simple mais efficace en travaillant toujours à la hauteur de mes ambitions ».

Après cette carrière très enrichissante, Jean-Charles Dray se dirige vers le bénévolat. C'est une idée qui murissait depuis longtemps dans son esprit nous confie-t-il et qui le pousse à faire les choses en grand. Membre actif du Lions Club*, il participe aussi à la toute première organisation du Téléthon en France.

Son engagement auprès de FinanCités commence quelques années plus tard. « J'ai connu FinanCités par l'intermédiaire d'Essonne Initiative**, le concept m'a tout de suite plu ». Jean- François Vaucel, alors Président du Directoire, lui a rapidement confié ses premiers dossiers.

Son rôle de coach, Jean-Charles Dray le prend très à cœur et n'hésite pas à s'investir pleinement dans sa relation avec l'entrepreneur : « dans mon parcours professionnel j'ai eu la chance de travailler avec des gens qui m'ont beaucoup appris et qui m'ont donné envie de transmettre à mon tour. J'aime aller vers les gens sans attendre nécessairement quelque chose en retour ».

La motivation et la transparence constituent selon lui les bases d'un coaching solide et efficace : « quand l'entrepreneur est content de recevoir une aide c'est déjà un bon début. Une relation de confiance est aussi absolument nécessaire ».

* *Lions Club : club service international de bénévoles*

** *Essonne Initiative : association membre du réseau France Initiative*

Contact Presse

FinanCités
Léna Scharf
lscharf@financites.fr
01.49.21.26.29

Groupe PlaNet Finance
Audrey Le Blanc
aleblanc@planetfinance.org
01.49.21.26.35