

Révéler le facteur X de XS.com

GLOBAL, September 11, 2023 /EINPresswire.com/ -- Le numéro d'août du célèbre magazine '[Game Changers](#)' a récemment été publié, avec un sujet spécial sur sa couverture intitulé : « Dévoiler l'élixir du succès à [XS.com](#): donner aux gens les moyens de réussir dans un secteur dynamique ».

Le numéro comprenait une série de courtes interviews menées par le magazine avec un certain nombre de réalisatrices et de chefs de département du groupe international XS « [XS.com](#) » dans le but de dévoiler le facteur X dans le succès de ce groupe mondial leader dans le domaine des services financiers et de la technologie des marchés financiers.

XS.com a pris d'assaut le monde de l'information mondiale et des médias internationaux depuis le début de cette année. Cela est dû au nombre de professionnels du trading en ligne et de vétérans des marchés financiers qui rejoignent le fournisseur mondial de services financiers et de technologie financière. Le courtier multi-actifs mondial, établi en Australie en 2010, est devenu un leader du marché dans les secteurs de la FinTech, des services financiers et du trading en ligne. Dans cette édition de 'Game Changers Magazine', nous plongeons dans le monde de XS.com, une entreprise motivée par le pouvoir des gens et convaincue que les individus sont le facteur X de leur succès. Lorsqu'ils parlent des gens de XS.com, ils ne parlent pas seulement de leurs employés exceptionnels, mais aussi des commerçants, des partenaires et de tous les membres de leur communauté dynamique. Dans cette édition, nous avons eu le privilège de nous entretenir avec des leaders estimés qui occupent des postes clés chez XS.com pour révéler comment leurs valeurs axées sur les personnes se reflètent dans différents domaines de l'entreprise.

Andeea Ilies, Responsable Mondiale des Événements

Andreea Ilies, vétérane chevronnée dotée d'une vaste expérience dans le secteur, est le talentueux responsable mondial des événements chez XS.com. Avec un palmarès remarquable et un engagement inébranlable en faveur de l'excellence, elle a acquis une reconnaissance importante



dans le secteur de l'événementiel. En s'appuyant sur son expertise, Andreea se concentre sur la production d'événements mondiaux percutants pour XS.com, en créant méticuleusement des expériences qui connectent directement les traders, les partenaires et les cadres. Son objectif est de favoriser des connexions précieuses et de fournir des informations essentielles, en veillant à ce que les participants bénéficient de sa riche expérience et de sa connaissance du secteur.

1) Comment favorisez-vous un sentiment d'autonomisation parmi les participants à l'événement et l'équipe XS ?

En organisant des événements attrayants qui donnent la priorité aux sessions interactives, aux opportunités de réseautage et à l'accès direct aux experts de l'industrie XS, nous permettons aux participants de prendre en charge leur apprentissage et leur croissance professionnelle en posant des questions directement aux dirigeants XS et en créant des liens personnels. Nous créons un environnement où les idées et les points de vue de chacun sont valorisés, favorisant un sentiment d'autonomisation parmi les participants à l'événement et l'équipe XS.

2) Comment cette philosophie de création d'expériences personnelles se reflète-t-elle dans votre rôle ?

En tant que responsable mondial des événements, je m'engage à faire de chaque événement XS.com une expérience mémorable pour les participants en présentant les visages et les personnalités derrière notre organisation, les personnes qui font de XS ce qu'elle est. Grâce à cette approche, nous visons à créer une impression personnelle et durable sur tous les participants. Dans le cadre de mon rôle, je m'efforce d'insuffler l'essence des expériences personnelles tout au long du processus de planification d'événements. De la sélection de conférenciers et de panélistes qui peuvent partager leurs perspectives uniques à l'organisation d'activités immersives et de sessions interactives, mon objectif est de créer un environnement où les participants ressentent un véritable lien avec la communauté XS.com. En nous concentrant sur les expériences personnelles, nous pouvons inspirer et responsabiliser les individus, en leur laissant une impression durable qui va au-delà de l'événement lui-même.

Chanelle Tsoka, Directrice Nationale (Afrique du Sud)

Chanelle Tsoka, une professionnelle renommée dans le secteur financier, est largement reconnue pour son talent exceptionnel dans l'établissement de relations solides avec les clients, la prestation d'un service à la clientèle exceptionnel et la conduite de partenariats fructueux. Avec près de 10 ans d'expérience dans l'industrie des effets spéciaux, le dévouement de Chanelle à fournir un service client exceptionnel la distingue, car elle va au-delà pour comprendre les besoins individuels des clients et adapter des solutions qui dépassent les attentes. De plus, sa capacité à forger des partenariats fructueux, à tirer parti de ses solides compétences interpersonnelles et à identifier les synergies, a donné lieu à de nombreuses alliances et entreprises commerciales fructueuses. Grâce à sa riche expérience et à son engagement indéfectible envers l'excellence, Chanelle Tsoka continue d'avoir un impact

significatif dans l'industrie des changes avec XS.com

1) Comment favorisez-vous un fort sentiment de confiance avec les clients ?

Favoriser un fort sentiment de confiance avec les clients est une priorité absolue pour moi. J'y parviens en écoutant activement leurs besoins, en comprenant leurs circonstances uniques et en leur fournissant des solutions sur mesure qui correspondent à leurs objectifs. Je me fais un devoir d'offrir un soutien continu, en veillant à ce que les clients se sentent soutenus tout au long de leur parcours, quels que soient les défis auxquels ils peuvent être confrontés. En étant un partenaire cohérent et fiable, je vise à inculquer un sentiment de confiance et d'autonomisation à nos traders et partenaires, leur permettant de prendre des décisions éclairées et d'atteindre leurs objectifs individuels avec certitude, ce qui est la mission de XS dès le premier jour.

2) Qu'est-ce que les traders peuvent attendre de XS ?

Chez XS, notre engagement à responsabiliser les traders est au cœur de tout ce que nous faisons. Les traders peuvent s'attendre à une expérience de trading complète qui va au-delà des services de courtage traditionnels. Nous leur fournissons un accès à une technologie de trading de pointe, à un large éventail d'instruments financiers et à des ressources éducatives qui leur permettent d'acquérir les connaissances et les compétences nécessaires pour naviguer avec succès dans le paysage du trading. De plus, nous accordons la priorité à l'établissement de relations à long terme avec nos traders, en leur offrant un soutien personnalisé et des conseils adaptés à leurs besoins spécifiques. En fournissant constamment un service exceptionnel et en favorisant un environnement collaboratif, nous veillons à ce que les traders se sentent soutenus, informés et habilités à saisir les opportunités et à atteindre leurs objectifs de trading.

Stephanie Michael, Responsable Mondiale des Ressources Humaines

Stephanie Michael, l'estimée responsable mondiale des ressources humaines de XS.com, possède une vaste expérience dans la responsabilisation des employés, le recrutement de talents exceptionnels, l'encouragement de l'innovation et la promotion de l'autonomie individuelle dans leurs rôles. Forte de son expérience en matière de leadership RH, Stephanie a réussi à cultiver une culture de la motivation au sein de l'organisation. Depuis qu'elle a rejoint XS.com, Stephanie a mis à profit son expertise pour recruter des vétérans de l'industrie, renforçant ainsi les capacités de l'entreprise et encourageant une culture de l'excellence pour XS.

1) Comment favorisez-vous une culture de motivation pour XS ?

En cultivant une culture de la confiance, en offrant des opportunités de développement professionnel et en favorisant un environnement de travail inclusif, nous donnons à nos employés la possibilité de s'approprier leur travail, d'explorer de nouvelles idées et d'avoir un impact significatif. Après tout, le cœur de XS, c'est son personnel ! Grâce à ces initiatives, nous

favorisons un sentiment d'autonomie, ce qui stimule la motivation et l'innovation au sein de notre personnel.

2) Comment cet engagement se reflète-t-il dans votre rôle de responsable mondial des ressources humaines chez XS.com ?

En tant que responsable mondial des ressources humaines, mon objectif principal est de créer un environnement où chaque individu se sent habilité à donner le meilleur d'elle-même, à diriger des initiatives et à façonner son cheminement de carrière. Cet engagement à responsabiliser les individus résonne dans toutes nos pratiques RH, telles que l'acquisition de talents, la gestion du rendement et le développement des employés. En fournissant le soutien, les ressources et les opportunités nécessaires, nous stimulons la croissance et l'excellence des employés, leur permettant de s'épanouir dans leurs rôles et de contribuer au succès global de XS.com

Nihal Al Sayah, Directeur Marketing (MENA)

Nihal, directeur marketing visionnaire de XS, joue un rôle central dans l'accès aux informations XS à l'échelle mondiale, l'engagement numérique avec les traders et la création d'une présence de marque accessible. Nihal supervise le développement des stratégies de marketing et joue un rôle crucial dans l'exécution réussie des campagnes de marketing et des techniques de marque. Sa passion pour inspirer et diriger des équipes lui a valu d'être reconnue comme une leader exceptionnelle dans l'industrie des technologies financières. Avec une riche expérience couvrant plus d'une décennie dans le domaine du marketing, Nihal Al Sayah apporte une compréhension approfondie de la dynamique du marché et du comportement des consommateurs, ce qui lui permet de mener des initiatives marketing percutantes qui résonnent avec le public cible de XS.

1) Comment vous engagez-vous auprès des négociants XS par le biais de vos stratégies de marketing ?

Chez XS, nous tenons nos clients en très haute estime, incarnant notre appréciation à travers la livraison de contenu pertinent et éclairant, l'utilisation habile de divers supports numériques pour une communication transparente et des interactions engageantes, ainsi que la culture dévouée d'une personnalité de marque constamment réactive, accessible et encourageante, habilitant et équipant les traders XS avec les connaissances et la confiance nécessaires pour faire des choix éclairés, favorisant ainsi l'établissement d'une affinité résiliente et significative entre les commerçants et les XS.com

2) Comment cela se reflète-t-il dans votre rôle de directeur marketing chez XS.com ?

En tant que directeur marketing pour la région MENA, mon rôle principal est de développer et d'exécuter des stratégies marketing qui résonnent avec notre public cible et d'aider nos traders à atteindre leurs objectifs financiers. Je me consacre à responsabiliser les traders en leur

fournissant des informations précieuses, des ressources éducatives et une expérience utilisateur transparente. Cet engagement se reflète dans toutes nos initiatives marketing, qu'il s'agisse d'élaborer des campagnes convaincantes, d'optimiser notre présence numérique ou d'améliorer le message de notre marque. En renforçant la confiance, en fournissant un contenu pertinent et en favorisant l'engagement, nous visons à renforcer notre position en tant que courtier de confiance et à faire en sorte que les traders se sentent soutenus et responsabilisés dans leur parcours de trading avec XS.com.

Gywen Goh, Chef d'Equipe BD (Asie-Pacifique)

Gywen Goh est un professionnel chevronné de la finance avec plus de 12 ans d'expérience dans les services financiers. En tant que chef d'équipe de développement des affaires - APAC à XS.com, elle joue un rôle crucial dans la conduite de collaborations fructueuses et la promotion de la croissance de l'entreprise. Avec un engagement inébranlable envers l'excellence et une compréhension approfondie des besoins des clients, Gywen est reconnue pour sa capacité à établir des relations durables et solides basées sur la confiance. Ses solides compétences en leadership et son dévouement contribuent au succès continu de XS.com dans la région APAC.

1) Comment établissez-vous des relations solides dans votre rôle de développement des affaires ?

Dans mon rôle de chef d'équipe de développement commercial - APAC, je vais au-delà de la simple compréhension des besoins et des objectifs uniques des commerçants et des partenaires. J'écoute activement leurs préoccupations, leurs défis et leurs aspirations, et je tire parti de cette compréhension pour leur offrir des solutions sur mesure et un soutien personnalisé. En maintenant des lignes de communication ouvertes, en offrant des conseils basés sur des informations sur le marché et en favorisant un environnement collaboratif, je m'efforce d'établir des relations fondées sur la confiance, la transparence et le respect mutuel. Grâce à un engagement constant, à une résolution proactive des problèmes et à un véritable engagement envers leur succès, je vise à établir des relations solides et durables qui vont au-delà des transactions.

2) Comment cet engagement à responsabiliser les individus résonne-t-il pour vous ?

En tant que chef d'équipe de développement des affaires pour l'APAC, mon engagement à responsabiliser les individus est au cœur de tout ce que je fais. Je crois fermement que lorsque les commerçants et les partenaires sont équipés des connaissances, des ressources et du soutien appropriés, ils peuvent obtenir un succès remarquable. Cet engagement résonne profondément en moi alors que je suis témoin de l'impact transformateur que l'autonomisation des individus peut avoir sur leurs résultats commerciaux et leur bien-être financier général. En leur fournissant des informations précieuses, des ressources éducatives et un service exceptionnel, je m'engage à soutenir leur croissance, à améliorer leurs expériences commerciales et à établir des partenariats solides fondés sur la confiance, le succès mutuel et

une vision commune de la prospérité à long terme.

Note : L'interview originale peut être consultée en anglais sur le site web de Game Changers.

<https://gchangersmag.com/editions/issue-46/>

XS Group

XS Editorial Team

media.comments@xs.com

Visit us on social media:

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[LinkedIn](#)

[Instagram](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/655084738>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2023 Newsmatics Inc. All Right Reserved.