

**ERIC M.**

**Consultant technico-commercial  
Halliburton**



**Pouvez-vous décrire les principales MISSIONS et RESPONSABILITES que vous exercez dans le cadre de votre emploi actuel ?**

Je suis consultant technico-commercial pour le forage et la complétion de puits pétroliers et gaziers chez Halliburton. Je suis chargé de développer le business et de promouvoir la solution de Landmark/Halliburton pour la construction de puits pétroliers ceci pour permettre aux opérateurs du domaine pétrolier d'atteindre une performance technique, opérationnelle et économique optimale tout au long du cycle de vie du puits.

**COMMENT en êtes-vous arrivé.e à occuper votre emploi actuel et à atteindre ce niveau de responsabilités ?**

Avec plus de 9 ans d'expérience dans le forage. J'ai eu à travailler comme ingénieur de forage et comme consultant en forage. J'ai également conçu et contribué à des projets de développement technique et de gestion de projets dans le domaine du forage.

**Pouvez-vous nous indiquer ce que le Master vous a apporté en termes de COMPETENCES ?**

Le Master 2 Génie pétrolier ainsi que le Diplôme d'ingénieur en forage pétrolier dont je suis titulaire m'ont permis d'avoir les connaissances techniques requises pour mieux intégrer le domaine professionnel et m'ont rendu apte à travailler sur des projets réels dans le forage des puits de pétrole et du gaz.

A obtenu un M2 Sc. pour l'ingénieur - Génie pétrolier [R-P] au terme de l'année 2008\_2009  
Témoignage recueilli début 2018 - Contact : Observatoire Des Etudiants (Agnès Binet) / ode@univ-pau.fr