

# Sébastien Tang

Salesforce 강사: 관리자 과정, Service Cloud, Salesforce의 AI



Salesforce 경력 10년 이상, IT 경력 15년입니다. 처음에는 고객사의 Salesforce 프로그램을 이끌었습니다. 지금은 PLB와 Capgemini의 의뢰로 플랫폼을 사용하고 관리하는 팀을 교육합니다.

|          |                                   |
|----------|-----------------------------------|
| 2026년 과정 | BSX101 · ADX201 · ADX211 · ADX261 |
| 형식       | 실시간 온라인 강의, 프랑스 현장 강의             |
| 언어       | 프랑스어로 진행, 영어 유창                   |

2026년 과정

## Salesforce와 AI 과정 8개, 그리고 AXA 대리점 도구 교육.

|          |                                             |                       |
|----------|---------------------------------------------|-----------------------|
| ☑ BSX101 | Salesforce 일상 사용 기초                         | 원격 또는 현장              |
| ☑ ADX201 | Salesforce 관리                               | 원격 또는 현장              |
| ☑ ADX211 | 고급 관리                                       | 원격 또는 현장              |
| ☑ ADX261 | Service Cloud 관리와 유지                        | 원격 또는 현장              |
| ☑ DEX602 | Lightning Web Components 개발                 | 다음 과정: 2026년 12월 2-4일 |
| ☑ DEX450 | Apex와 Visualforce 개발                        | 요청 시                  |
| ☑ AI     | 영업팀을 위한 Salesforce AI                       | 하루 과정, 요청 시           |
| ☑ AI     | 관리자를 위한 Salesforce AI                       | 하루 과정, 요청 시           |
| ☑ 고객사    | Capgemini 의뢰, AXA 대리점 팀 대상 Salesforce 도구 교육 | 프랑스 현장                |

평가

수강생과 동료들의 평가입니다.

« Très à l'écoute, patient et pédagogue. »

경청하고, 인내심 있고, 잘 가르칩니다.

ADX201 수강생, PLB, 2026

« A su réadapter le support au fil des jours. »

과정이 진행되는 동안 교재를 계속 조정했습니다.

ADX201 수강생, PLB, 2026

"He is an efficient project manager."

유능한 프로젝트 매니저입니다.

CPQ 전문가, TOTALENERGIES 프로젝트

"Best PM on the market."

시장 최고의 PM.

SALESFORCE 전문 채용 담당자

24/26 만족 또는 매우 만족한 수강생 · PLB 과정 종료 평가, 2026: 평가된 7개 과정, 26개 응답.

교육 형식

실시간 온라인 강의와 현장 강의, 공개 과정과 기업 전용 과정을 진행합니다.

실시간 온라인

ADX211을 3일간 원격으로 진행했습니다.

|    |                                                   |
|----|---------------------------------------------------|
| 현장 | 프랑스에서, 미리 정한 일정으로 진행합니다.                          |
| 그룹 | 공개 과정(PLB)과 한 고객사 전용 과정(AXA 대상 Capgemini)을 진행합니다. |
| 언어 | 프랑스어로 진행합니다. 영어도 유창합니다.                           |

교육 방식

교재와 실습 문제는 직접 만듭니다.

|      |                                       |
|------|---------------------------------------|
| 세션 전 | 교재와 실습 문제를 작성하고, 모든 실습을 직접 다시 풀어 봅니다. |
| 세션 중 | 모든 실습을 수강생 앞에서 실시간으로 진행합니다.           |
| 실습 중 | 수강생이 막히는 부분을 바로 풀어 드립니다.              |

레퍼런스

2026년 교육 의뢰처입니다.

|                          |                                                    |
|--------------------------|----------------------------------------------------|
| PLB · 2026년부터            | BSX101, ADX201, ADX211, ADX261. 현장 강의와 실시간 온라인 강의. |
| CAPGEMINI, AXA 대상 · 2026 | 대리점 팀 대상 Salesforce 도구 교육, 프랑스 현장 강의.              |

현장 경험

제 강의의 예시는 이 프로그램에서 나옵니다.

|                                   |                                                                          |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| <b>L'Occitane Group</b> 2023-2024 | Service Cloud 딜리버리, 일본과 프랑스 · 본사와 APAC 팀이 함께 쓰는 단일 변경 승인 절차.             |
| <b>Lacoste</b> 2023               | Customer 360 프로그램 · 여러 시장에 걸친 Customer 360. 출시 전에 6개 사업부가 합의했습니다.        |
| <b>Disneyland Paris</b> 2022      | B2B 프로세스 진단 · SI 업체 선정 전에 문서로 확정한 B2B 프로세스와 Salesforce 목표 모델.            |
| <b>Sanofi</b> 2021-2022           | 마이그레이션 · 6개 시스템을 하나의 Salesforce org로 통합하고, 적재할 때마다 대조했습니다.               |
| <b>TotalEnergies</b> 2019-2021    | Salesforce Center of Excellence · CoE를 이끌었습니다. 연간 약 100만 유로 규모의 계약이었습니다. |
| <b>Cognizant</b> 2018-2022        | EMEA 프리세일즈와 딜리버리 · EMEA Salesforce 조직이 5명에서 200명으로 성장하는 데 기여했습니다.        |

SALESFORCE의 AI

1일 과정 두 개.

원격 강의 또는 현장 강의, 요청 시 진행합니다.

|      |                                                              |
|------|--------------------------------------------------------------|
| 영업팀용 | 고객 미팅 준비, 입력을 줄이면서 Salesforce를 최신 상태로 유지, Claude로 반복 업무 자동화. |
| 관리자용 | org에 Claude 도입, 권한 설정, 데이터 신뢰성 확보, 활용도 추적.                   |