

SH

Sergio Hurtado

Sergio Hurtado

Senior Product Designer
Product designer freelance

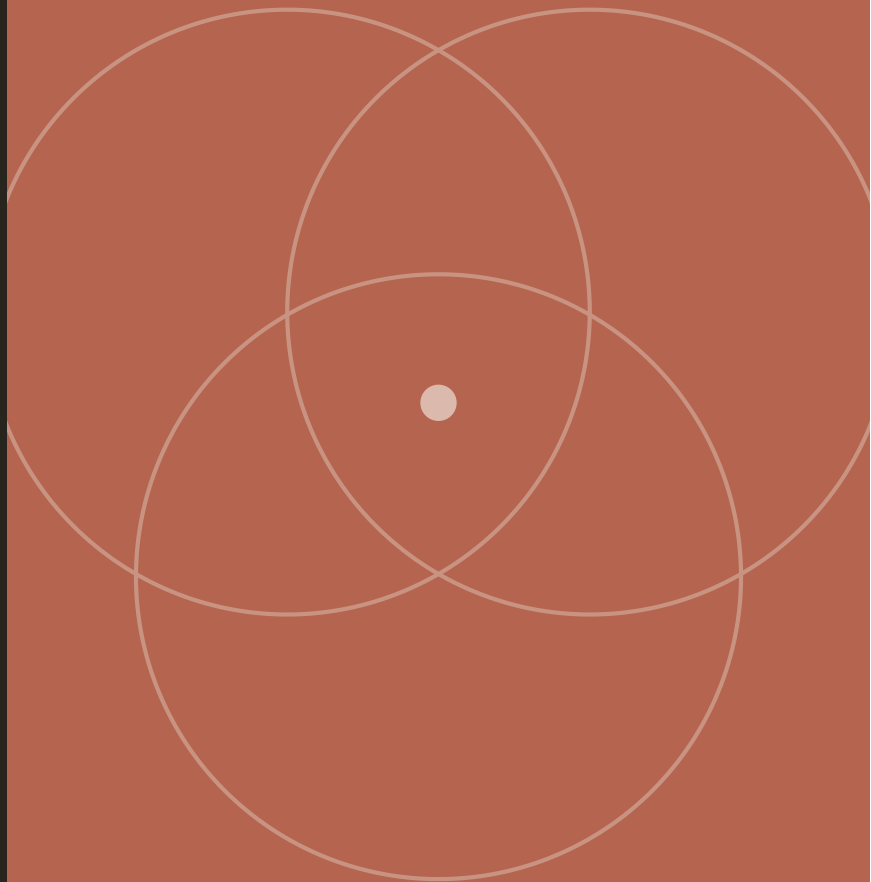
Je transforme des problématiques complexes en solutions simples d'usage, efficaces et soignées. Pendant dix ans sur des interfaces de marchés financiers et de service public. Aujourd'hui en indépendant, du cadrage à la mise en production.

sergio.hurtado92120@gmail.com

+33 (0)6 01 84 16 15

linkedin.com/in/sergio-hurtado-06473984

shproductdesigner.com



Dix ans sur des écrans. Aujourd'hui, de bout en bout.

J'ai commencé ma carrière avec un master en ergonomie des interfaces homme-machine, et je n'ai jamais cessé depuis d'explorer de nouvelles facettes du Product Design.

Pendant plus de sept ans chez Murex, j'ai conçu des interfaces pour le trading, les opérations post-marché, la trésorerie et la gestion des risques : des métiers denses, où la moindre ambiguïté coûte cher.

Depuis juillet 2026, je travaille en indépendant pour plusieurs clients, et je tiens la chaîne entière : cadrage du besoin, recherche utilisateur, wireframes, charte graphique, design system, interface, puis développement et mise en ligne. Même méthode qu'avant — analyser, concevoir, évaluer, itérer — sur un périmètre plus large, parce qu'aucune étape n'est déléguée.



LE DÉFI QUE JE PRÉFÈRE

Guider les parties prenantes d'un projet dans un processus qu'elles ne connaissent pas : clarifier les objectifs, expliquer à quoi servent les différentes étapes de design et construire un planning réaliste. Avec un client indépendant qui n'a jamais travaillé avec un designer, l'exercice est le même qu'avec un comité produit — en plus direct.

Domaines

Trading Post-marché Trésorerie Gestion des risques

Secteur public IHM automobile Commerce & logistique

E-commerce Services à la personne

Pratiques

Design systems Analyse des usages Ateliers Tests utilisateurs

Tests guérilla Architecture de l'information Design de service

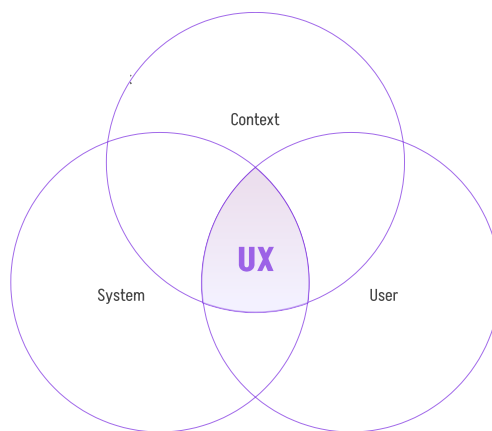
Accompagnement de juniors Gamification Sites multilingues

Direction artistique Intégration front Conception assistée par IA

Outils

Figma Axure Claude Cowork Claude Design

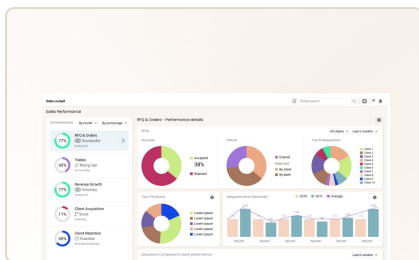
Claude Code Illustrator Photoshop Premiere Pro



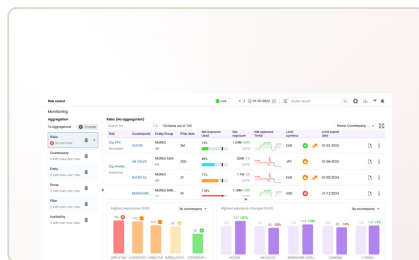
Sept projets, sept problématiques différentes.

D'un cockpit complet pour les équipes de vente d'une fintech au site d'un service de soin qui n'a pas encore ouvert, chaque projet part de la même question : de quoi la personne a-t-elle réellement besoin pour faire ce qu'elle a à faire ?

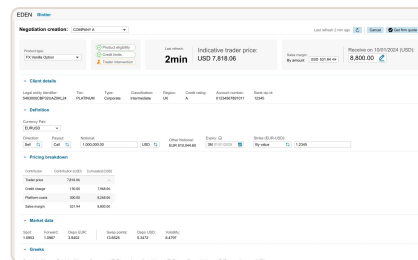
Murex · 2019–2026 · Marchés financiers



01
Sales Cockpit
Application desktop · Gamification



02
Credit Risk Control
Application desktop · Alerting



03
Voice Process
Parcours de négociation

04 Application mobile de recherche

ALSTOM · 2018

05 Service de co-production de carrière

CNAV · 2018

Freelance · 2026 · Services web



06
Chelo — le site d'une marque qui ne vend pas dessus
E-commerce · Site de marque · Cinq langues · Design system



07
Presente — un service qui n'existe pas encore
Service aux personnes âgées · Trilingue · Mobile d'abord

CONTEXTE — INDÉPENDANT, DEPUIS JUILLET 2026

Depuis juillet 2026 je travaille en indépendant pour plusieurs clients, sur des missions où je suis le seul designer — et souvent le seul intervenant. Cadrage, recherche, design system, interface, développement, mise en ligne : la contrainte n'est pas la discipline mais le fait que rien n'est délégué, donc que chaque décision doit être tenable jusqu'à la production.

Sales Cockpit

2019–2025 · Marchés financiers · Application desktop

Conception d'une solution globale pour les équipes de vente, enrichie de mécaniques de jeu pour soutenir l'engagement.

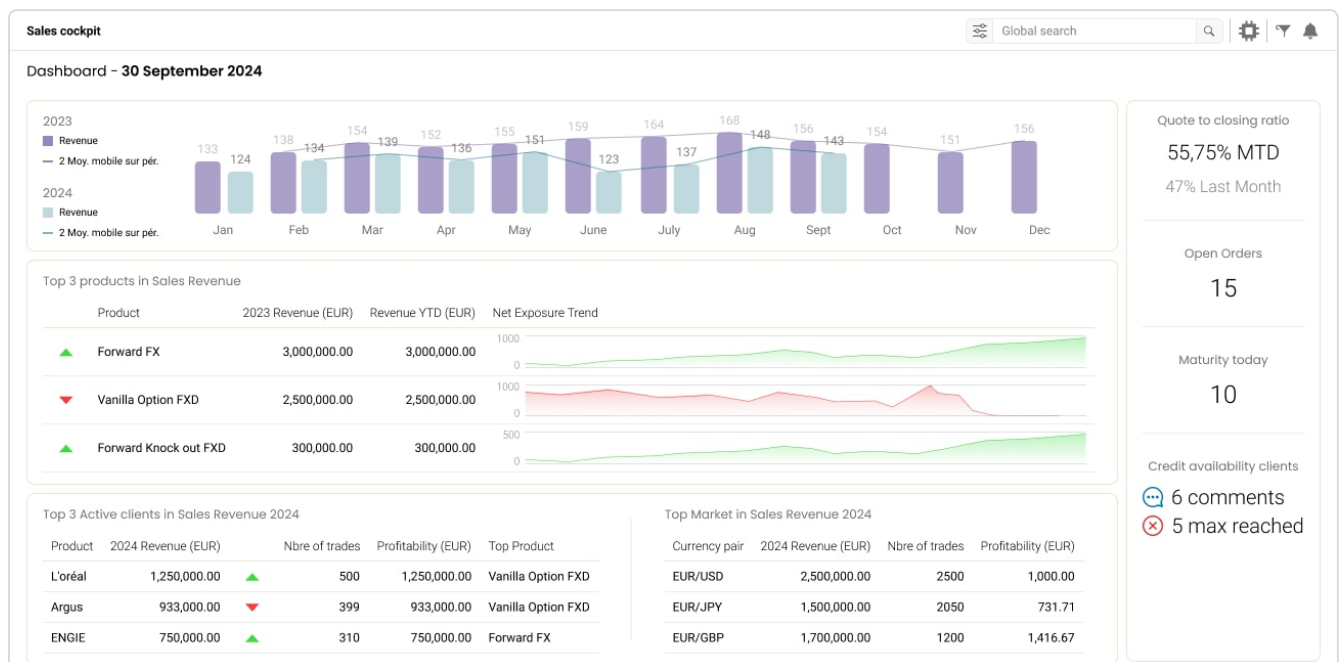
Besoins des utilisateurs et tâches

Lors d'ateliers avec les interlocuteurs fonctionnels, j'ai identifié les trois grands scénarios d'une journée type que le cockpit devait couvrir :

- suivre ses propres indicateurs de performance ;
- accéder à une liste d'actions condensée et exploitable ;
- se concentrer rapidement sur un client en particulier.

Hiérarchie de l'information

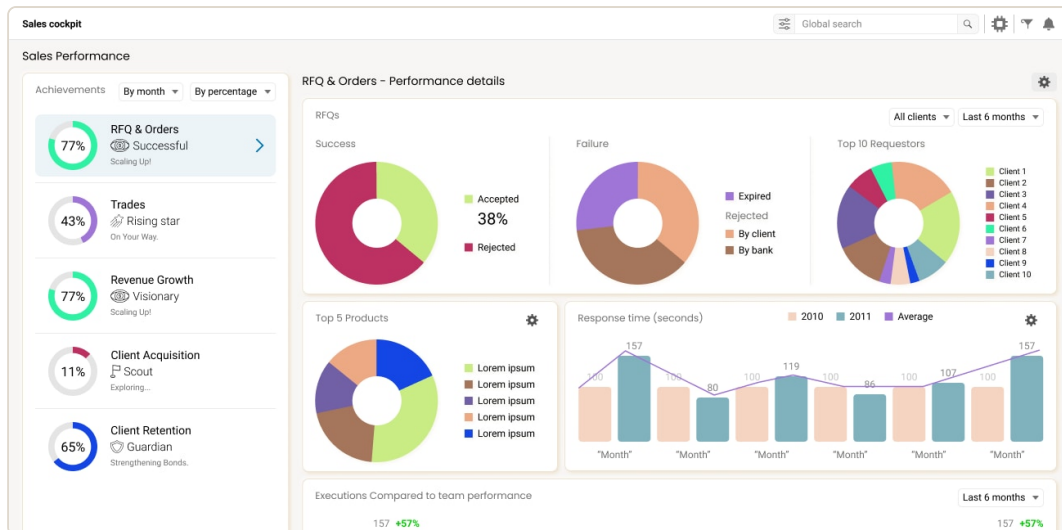
Couvrir l'ensemble des besoins des équipes de vente dans une seule solution représentait un défi colossal. La hiérarchie s'organise autour de ce dont un commercial a besoin dès le début de journée : la performance d'abord, puis la liste d'actions, puis le détail par client. Les indicateurs deviennent un moteur d'engagement grâce à la gamification.



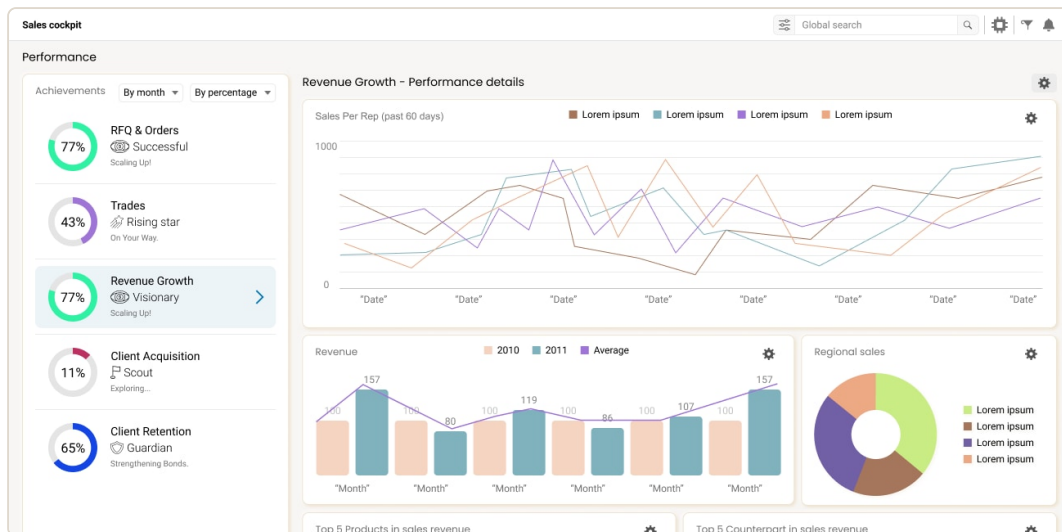
Dashboard — vue du jour : revenus mensuels, atteinte de l'objectif, clients ouverts et alertes.

« Un défi colossal : couvrir tous les besoins des équipes de vente dans une solution unique. »

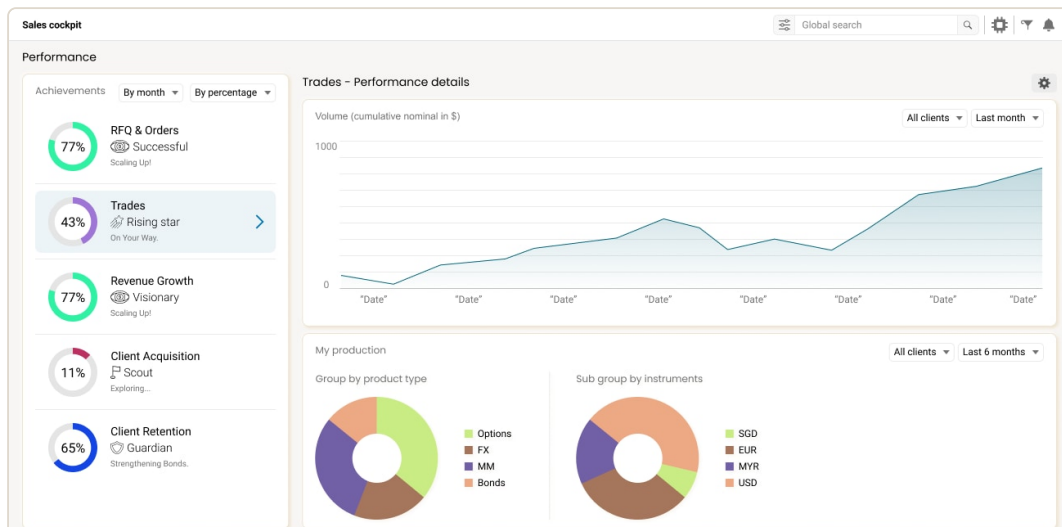
Le détail de la performance, scénario par scénario



RFQ & Orders — taux de succès et de refus, principales négociations, temps de réponse par client.



Revenue growth — tendance par rapport à l'objectif, meilleurs produits et meilleures contreparties.



Trades — volume cumulé dans le temps, réparti par type de produit et par instrument.

Credit Risk Control

2019–2025 · Gestion des risques · Application desktop

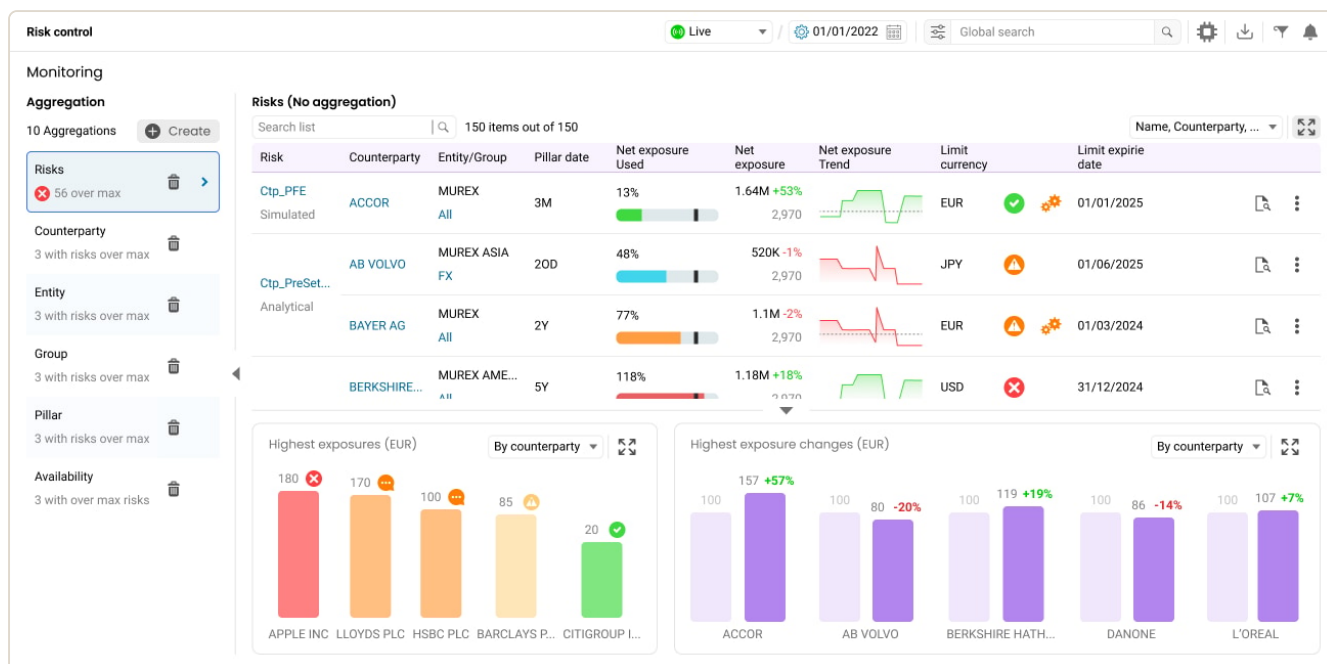
Une application dédiée à l'ensemble des besoins des Credit Risk Officers, incluant l'intégration du Voice Process pendant lequel traders et vendeurs collaborent pour négocier avec un client.

Le problème

Les contrôleurs des risques de crédit devaient passer par quatre modules différents pour retrouver l'information dont ils avaient besoin. Ces quatre modules n'étaient ni intuitifs ni adaptés aux trois cas d'usage principaux : surveillance, exploration et résolution.

Hiérarchie de l'information

Surveiller les risques qui dépassent leurs limites est apparu comme la priorité absolue : c'est ce qui structure toute la mise en page. Au-delà du tableau de bord demandé par les parties prenantes, j'ai proposé un système de notifications afin que les officiers soient alertés où qu'ils soient et au moment même où le dépassement survient.

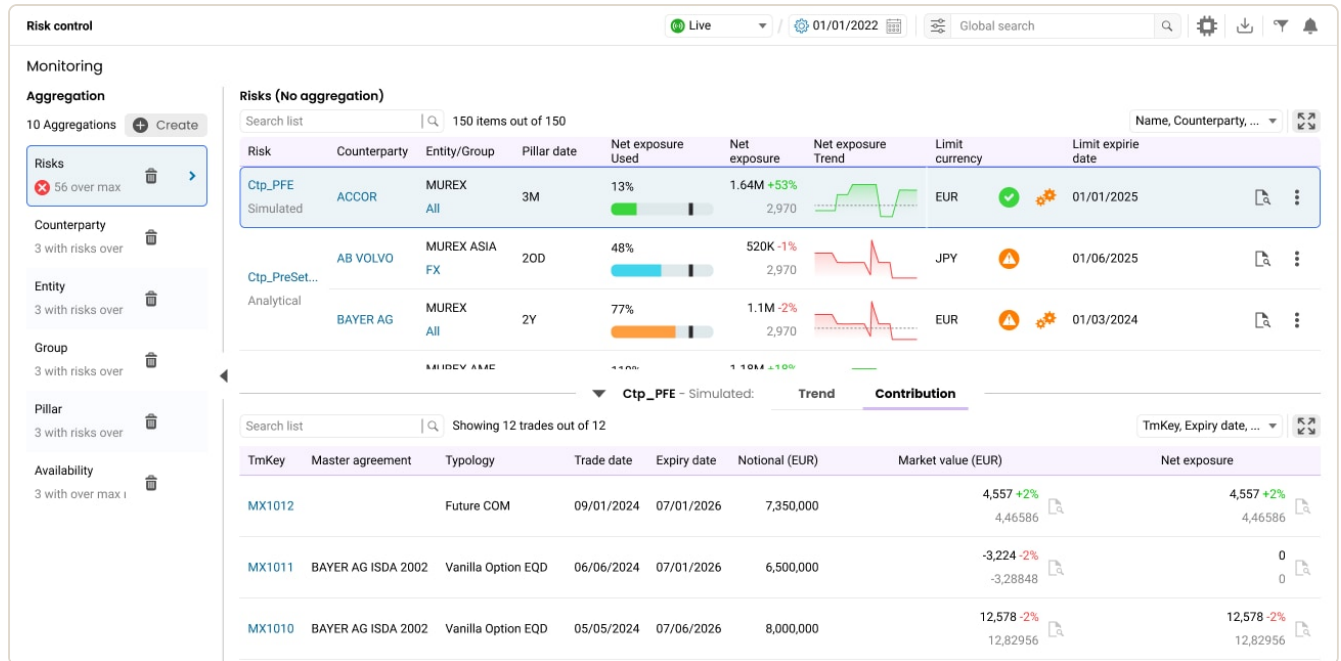


Surveillance — risques agrégés par contrepartie, groupe, pilier et disponibilité, avec les expositions les plus élevées en un coup d'œil.

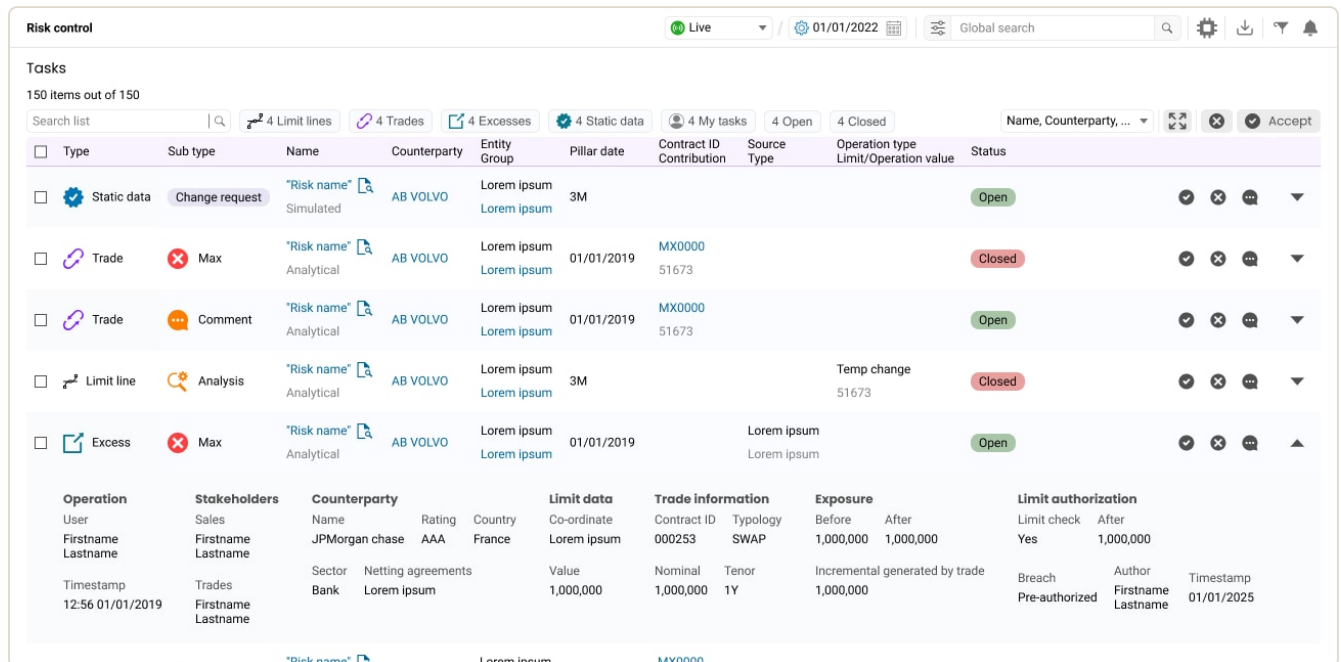
PRINCIPE DE CONCEPTION

Surveillance, exploration et résolution partagent une même surface continue : l'officier ne perd jamais le contexte de l'alerte dont il est parti.

De l'alerte jusqu'à la transaction



Exploration — contribution de chaque transaction à l'exposition, avec valeur de marché et exposition nette.



Résolution — liste de tâches filtrée par type (lignes de limite, transactions, dépassements, données statiques), avec le contexte complet — intervenants, contrepartie, autorisation de limite — déplié sur place.

Voice Process

2019–2025 · Trading · Parcours de négociation

Un composant d'intégration permettant aux vendeurs de saisir une négociation pour le compte du client, directement dans la plateforme.

Le problème

Les vendeurs ne disposaient d'aucun module dans la plateforme Murex leur permettant de saisir une négociation au nom du client : cela ne fonctionnait que si le client la saisisait lui-même. Les clients étaient donc contraints de développer leur propre solution pour leurs équipes de vente.

Hiérarchie de l'information

J'ai identifié que l'un des éléments les plus déterminants est de savoir si les prix sont à jour, bientôt périmés ou déjà périmés. Cette information est rappelée de façon évidente, claire et cohérente tout au long du formulaire de négociation.

EDEN Blotter

Negotiation creation: COMPANY A

Last refresh 2 min ago

Cancel

Get firm quote

Product type:
FX Vanilla Option

Product eligibility

Credit limits

Trader intervention

Last refresh:
2min

Indicative trader price:
USD 7,818.06

Sales margin:
By amount USD 531.94

Receive on 10/01/2024 (USD):
8,800.00

Client details

Legal entity identifier:
5493000CBP32UAZ0KL24

Tier:
PLATINUM

Type:
Corporate

Classification:
Intermediate

Region:
UK

Credit rating:
A

Account number:
01234567891011

Bank ctp id:
12345

Definition

Currency Pair:
EURUSD

Direction:
Sell

Payout:
Call

Notional:
1,000,000.00

USD

Other Notional:
EUR 810,044.60

Expiry:
3M 01/01/2025

Strike (EUR-USD):
By value 1.2345

Pricing breakdown

Contributor	Contribution (USD)	Cumulated (USD)
Trader price	7,818.06	--
Credit charge	150.00	7,968.06
Platform costs	300.00	8,268.06
Sales margin	531.94	8,800.00

Market data

Spot: 1.0953	Forward: 1.0967	Depo EUR: 3.9402	Swap points: 13.6525	Depo USD: 5.3472	Volatility: 8.4797
-----------------	--------------------	---------------------	-------------------------	---------------------	-----------------------

Greeks

Spot delta (%): 67.2	Fxd delta (%): 67.44	Gamma amt (EUR): -73,821.39	Spot delta amt (EUR): -336,003.09	Forward delta amt (EUR): -337,189.12	Vega amt (USD): -563.54
-------------------------	-------------------------	--------------------------------	--------------------------------------	---	----------------------------

Product eligibility

Credit limits

Création de négociation — le compte à rebours de fraîcheur du prix reste en haut du formulaire et ne quitte jamais l'écran.

« L'un des éléments les plus déterminants est de savoir si les prix sont à jour, bientôt périmés ou déjà périmés. »

Tenir le rythme d'une conversation téléphonique

Le formulaire de négociation doit tenir le rythme d'un appel : saisir la demande, la valoriser et la confirmer pendant que le client est encore en ligne — pour que la personne au téléphone n'ait jamais à se demander si le montant qu'elle s'apprête à annoncer est toujours valable.

EDEN Blotter

ED-12345: COMPANY A
Firm quote
Last trader price 10:30:59
Reject
Accept and execute

Product type:
FX Vanilla Option

Product eligibility
Credit limits
Trader intervention

Expires in:
2 min

Trader price:
USD 7,860.00

Sales margin:
By amount USD 490.00

Receive on 10/01/2024 (USD):
8,800.00

Client details

Legal entity identifier: 5493000CBP32UJAZ0KL24
Tier: PLATINUM
Type: Corporate
Classification: Intermediate
Region: UK
Credit rating: A
Account number: 01234567891011
Bank ctp id: 12345

Definition

Currency Pair:
EURUSD

Direction: Sell
Payout: Call
Notional: 1,000,000.00
USD
Other Notional: EUR 810,044.60
Expiry: 3M 01/01/2025
Strike (EUR-USD): By value 1.2345

Pricing breakdown

Contributor	Contribution (USD)	Cumulated (USD)
Trader price	7,860.00	-
Credit charge	150.00	8,010.00
Platform costs	300.00	8,310.00
Sales margin	490.00	8,800.00

Market data

Spot:	Forward:	Depo EUR:	Swap points:	Depo USD:	Volatility:
1.0953	1.0967	3.9402	13.6525	5.3472	8.4797

Greeks

Spot delta (%):	Fxd delta (%):	Gamma amt (EUR):	Spot delta amt (EUR):	Forward delta amt (EUR):	Vega amt (USD):
67.2	67.44	-73,821.39	-336,003.09	-337,189.12	-563.54

Product eligibility

Credit limits

Détail de la négociation — informations client, définition, décomposition du prix, données de marché, greeks et éligibilité produit, tous accessibles sans quitter la conversation.

Application mobile de recherche

2018 · 1 mois · Mobile

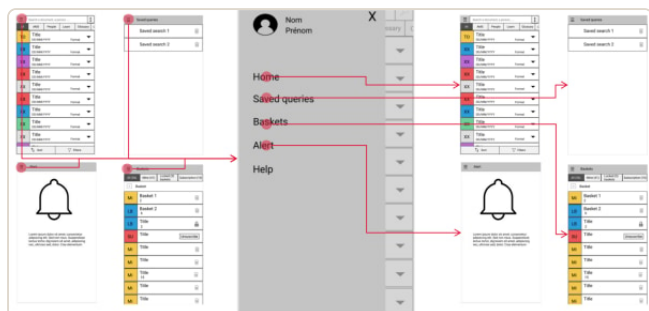
Une application mobile de recherche destinée à l'ensemble des collaborateurs du groupe Alstom, donnant accès aux données pertinentes pour chaque utilisateur.

Le défi

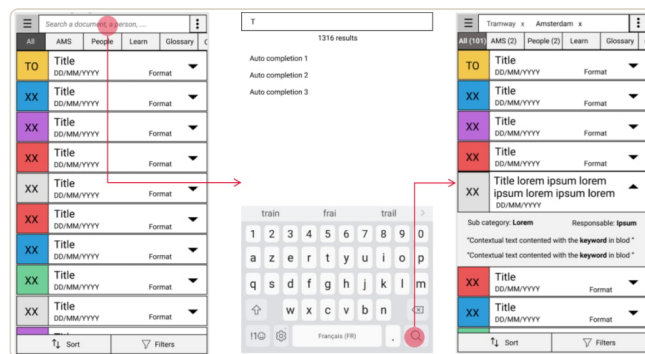
Concevoir une solution répondant à un fort besoin de mobilité et d'efficacité — des utilisateurs qui cherchent en déplacement et ne peuvent pas se permettre un parcours de navigation long pour atteindre une donnée.

Menu global et recherche globale

J'ai proposé une application intuitive et directe pour les nouveaux venus, qui devient personnalisée et bien plus efficace pour les utilisateurs fréquents grâce aux paniers et aux recherches enregistrées.



Menu global — parcours de navigation entre l'accueil, les recherches enregistrées, les paniers et les alertes.



Recherche globale — listes de résultats, auto-complétion, filtres et tris par type d'entité.

Service de co-production de carrière

2018 · 9 mois · Design de service

Conception d'un service de co-production de carrière entre l'assuré et le technicien qui traite son dossier.

L'idée

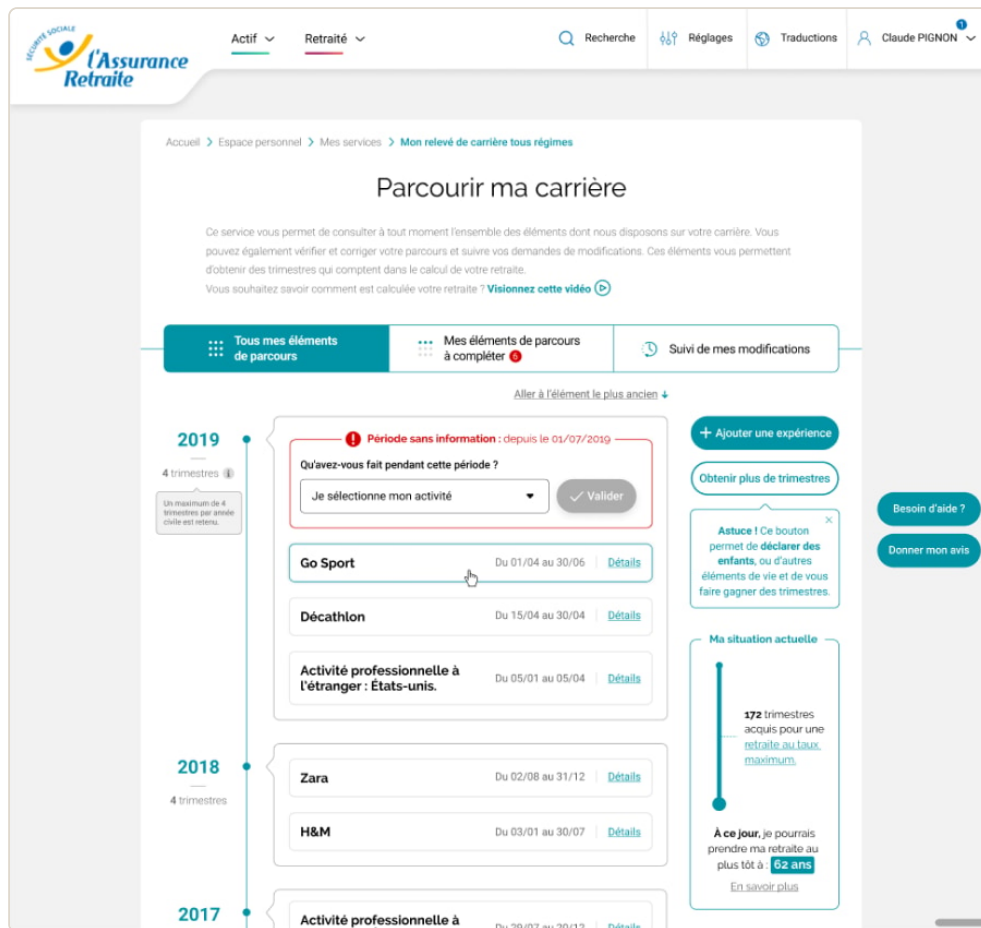
Plutôt que de laisser le technicien reconstituer seul un parcours professionnel, le service permet de le construire à deux : l'interface donne à l'assuré la vue de sa propre carrière, qu'il peut ensuite corriger et compléter là où c'est nécessaire.

Engagement

Une part de gamification a été introduite via une jauge de complétion, qui transforme une démarche administrative en une progression que l'assuré voit avancer et a envie de terminer.

Méthode

- Ateliers de co-production avec assurés et techniciens.
- Accompagnement des parties prenantes du projet.
- Tests guérilla auprès d'utilisateurs réels.
- Prototypes interactifs sous Axure.



« Parcourir ma carrière » — frise année par année, corrections demandées directement dans le parcours, jauge de complétion à droite.

Le site d'une marque qui ne vend pas dessus

2026 · E-commerce · Site de marque · Cinq langues · Mission freelance

Chelo vend quatre objets du quotidien sur une marketplace, dans quatre pays européens. La question posée n'était pas « comment vendre davantage depuis le site », mais une question plus dérangeante : à quoi sert un site quand la vente se fait ailleurs ?

ANALYSE

Les messages reçus par la marque disaient déjà ce que les visiteurs venaient chercher, et ce n'était pas un panier. Deux besoins revenaient, et un seul des deux relève du commerce.

Avant l'achat — savoir à qui on a affaire. Sur une marketplace, le vendeur est une ligne de texte. Une marque inconnue doit prouver qu'il y a une société derrière, sinon le doute se règle en faveur du concurrent installé.

Après l'achat — retrouver une commande. C'est la demande la plus fréquente, et c'est précisément celle que le site ne peut pas traiter : la commande n'existe pas chez lui.

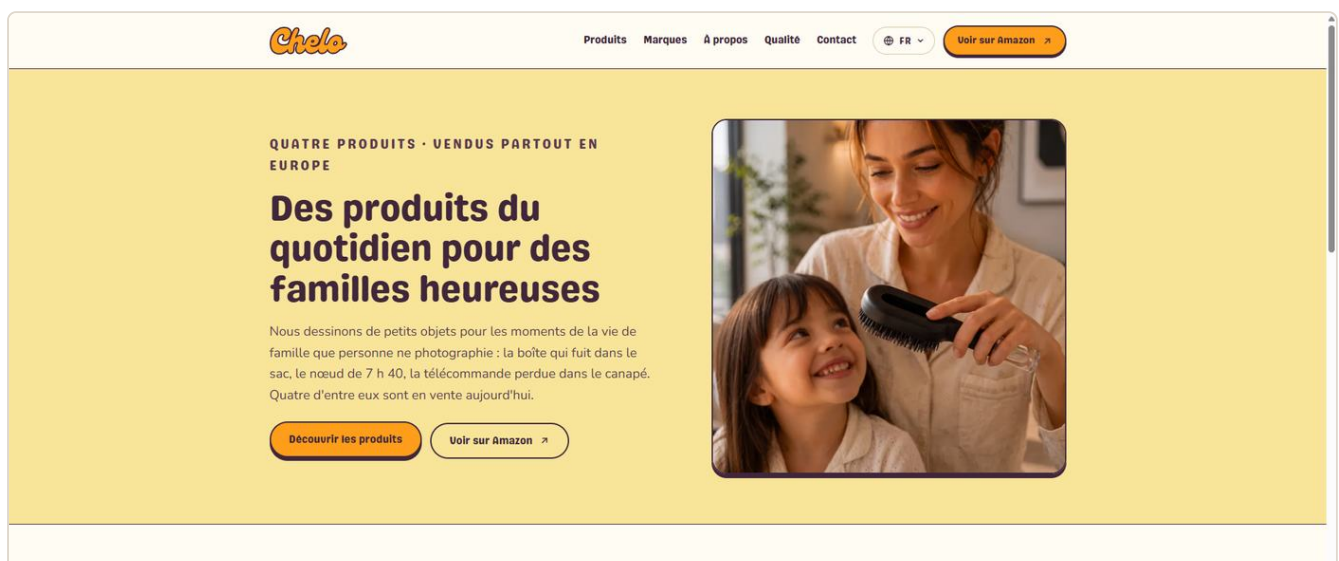
LA DÉCISION D'ARCHITECTURE

Le site ne porte aucun tunnel d'achat. Chaque produit se termine par un lien de sortie vers la marketplace. Ce choix retire d'un seul coup le paiement, la logistique, le service après-vente et la conformité e-commerce du périmètre — et rend le site tenable, dans la durée, par une seule personne.

CONCEPTION

Trois univers — Food, Home, Fun — tiennent lieu de colonne vertébrale de navigation. Le troisième n'est pas encore lancé : il est annoncé comme en cours de dessin plutôt que masqué. Le visiteur lit une trajectoire de marque, pas un catalogue de quatre références.

Cinq langues, une URL par langue, sélecteur persistant dans l'en-tête. Elles suivent les pays où la marque est réellement en vente — pas une ambition de trafic. Une langue de plus que de marchés serait une promesse que le service après-vente ne tient pas.



L'accueil : la promesse d'abord, les univers ensuite — et le lien de sortie vers la marketplace disponible dès l'en-tête, pas caché en bas de page.

Dérouter avant de répondre

CONCEPTION

La page Contact reçoit trois demandes qui n'ont rien en commun : un partenariat, une question sur la société, un problème de commande. La troisième est la plus fréquente et la seule à laquelle le site ne peut rien. Elle est donc traitée **avant** le formulaire, pas après.

- **Un encadré de déroutage en tête de colonne** renvoie l'acheteur vers son compte sur la marketplace, là où la commande existe vraiment. L'utilisateur est servi plus vite qu'en écrivant, et la boîte de réception ne se remplit pas de demandes sans réponse possible.
- **Le bloc d'identité société** — numéro d'immatriculation, siège, numéro de TVA — est placé en face du formulaire, pas relégué dans les mentions légales. C'est lui qui fait la différence entre « boutique douteuse » et « société identifiable ».
- **Le formulaire n'envoie rien à un serveur** : il ouvre le client de messagerie du visiteur. Pas de base de données, pas de collecte, pas de traitement à déclarer. Un site statique reste statique, et la page le dit en toutes lettres sous le bouton.

Le déroutage n'est pas une manière d'éviter le client. C'est la reconnaissance qu'une réponse en trois jours vaut moins qu'un lien qui résout en trente secondes.

ÉVALUATION & ITÉRATION

La contrainte de production était posée d'avance : site statique, hébergement existant, adresse inchangée. Aucune brique dynamique n'était négociable — ce qui a cadré chaque décision d'interface bien plus utilement qu'un cahier des charges.

Contact : le sélecteur de langue ouvert, le bloc société en regard du formulaire, et l'encadré qui renvoie les questions de commande vers la marketplace.

Le design system devait tenir cinq langues sur trois univers. Chaque composant a été éprouvé sur l'allemand en premier : c'est la langue qui casse les gabarits avant toutes les autres, et ce qui passe en allemand passe partout.

01

Wireframes — arborescence, gabarits, cinq langues posées dès le départ

02

Charte graphique — typographies, palette, traitement photo

03

Design system — composants éprouvés sur la langue la plus longue

04

UI puis intégration — pages statiques, mise en ligne, domaine inchangé

Un site qui ne vend pas peut être un bon site : il lui suffit de faire ce que la marketplace ne sait pas faire — dire qui est derrière le produit.

Presente — un service qui n'existe pas encore

2026 · Accompagnement des personnes âgées · Cali, Colombie · ES / FR / EN

Presente accompagne des personnes âgées à Cali de deux façons : une auxiliaire à domicile, toujours la même personne, ou une maison partagée de douze à dix-huit places. Le service ouvre en 2027. Le site devait donc faire quelque chose de difficile : mesurer un intérêt réel sans promettre un lieu qui n'existe pas encore.

ANALYSE

Trois publics, trois motivations qui ne se recouvrent pas. Des familles à Cali qui cherchent une solution maintenant. Des enfants installés à l'étranger, qui décident à distance et paient. Et des *cuidadoras* qui cherchent un emploi. Un site vitrine classique en sert un et perd les deux autres.

Avant l'ouverture, la visite ne mesure rien. Le seul indicateur qui engage est la déclaration d'intérêt qualifiée : qui êtes-vous, et qu'attendez-vous exactement.

CONCEPTION

Un seul site pour les deux formes. Passer du domicile à la maison partagée est une décision de famille, pas un changement de fournisseur. L'architecture les met côte à côte — une page par forme, une page de règles commune — pour que la bascule ne demande pas de tout reprendre depuis le début.

Mobile d'abord, WhatsApp en second canal. C'est le terrain réel en Colombie, pas une préférence de style : le formulaire et la conversation doivent être également accessibles, du même écran.



Accueil mobile, espagnol par défaut. Le titre nomme les deux formes du service en une phrase, avant toute explication.

ILLUSTRATION PLUTÔT QUE PHOTOGRAPHIE

Le lieu n'existe pas. Une photo de banque d'images mentirait sur ce que la famille viendra visiter, et une visite déçue en 2027 coûterait plus cher que tout le trafic gagné d'ici là. L'illustration promet une ambiance sans simuler une adresse — et elle reste vraie le jour de l'ouverture.

Un seul formulaire pour trois publics

CONCEPTION

La première question posée — « Qui êtes-vous ? » — n'est pas administrative : elle branche les trois ou quatre questions suivantes. Une famille de Cali, un enfant de la diaspora et une candidate au poste n'ont jamais à répondre aux mêmes choses, et aucune ne doit lire les questions des deux autres.

Déclaration d'intérêt : ce qu'on ne demande pas est écrit avant le premier champ.

Candidature : la durée annoncée avant le clic, WhatsApp en second choix.

La maison partagée : une échelle donnée en nombre de places, pas en promesses.

- **Ni pièce d'identité, ni document, ni argent** — la phrase est posée avant le premier champ. Sur ce marché, un formulaire qui réclame la *cédula* se lit comme un risque, et la phrase qui le dit vaut mieux qu'un champ de moins.
- **« Deux minutes, sans documents »** sous le bouton de candidature : la durée est annoncée avant le clic, pas découverte à l'écran suivant.
- **Des règles écrites pour être réclamées.** Une page énonce les engagements du service, identiques dans les deux formes, et dit explicitement qu'ils sont là pour qu'on les exige. Sur un service de soin, l'engagement vérifiable rassure — l'adjectif, non.
- **Une ouverture « courant 2027 », sans date ni adresse.** Annoncer moins protège l'amorçage : rien à démentir, et l'attente reste vraie.

ÉVALUATION & ITÉRATION

Le site est trilingue dès la structure, pas par traduction ajoutée : espagnol de Colombie par défaut, français et anglais pour la diaspora, avec détection de la langue du visiteur. Les typographies — une serif de titrage, une sans-serif de lecture — ont été choisies pour rester lisibles à fort corps : une partie des lecteurs a plus de soixante-dix ans.

Même chaîne de production que le projet précédent : wireframes, charte graphique, design system, UI, puis développement — maquettes menées sous Claude Design, intégration sous Claude Code.

« Notre façon de faire » : les règles du service, communes aux deux formes.

Avant l'ouverture, le livrable n'est pas un site : c'est une liste de gens qui attendent — et la preuve qu'on sait lesquels.

Parcours professionnel

2026 — AUJOURD'HUI Indépendant

Product Designer freelance

Conception de services web de bout en bout pour plusieurs clients. **Chelo** (e-commerce) : site de marque en cinq langues, architecture sans tunnel d'achat, design system multilingue, intégration statique. **Presente** (accompagnement des personnes âgées, Cali) : site trilingue mobile d'abord pour un service en pré-ouverture, formulaire à branchement servant trois publics, page d'engagements. Sur chaque mission : cadrage, recherche utilisateur, wireframes, charte graphique, design system, UI, développement et mise en ligne.

2019 — 2026 Murex

Senior Product Designer

Conception de solutions pour des utilisateurs financiers et techniques : développement du design system, analyse des usages, ateliers avec les parties prenantes, accompagnement de designers juniors, tests utilisateurs, analyse de l'architecture de l'information et prototypage sous Figma.

2018 · 9 MOIS CNAV (CGI)

Caisse nationale d'assurance vieillesse

Design de service en co-production : ateliers, accompagnement, tests guérilla et prototypes Axure.

2018 · 1 MOIS Alstom (CGI)

Application mobile de recherche

Conception d'une application mobile de recherche pour tous les collaborateurs du groupe.

2018 · 2 MOIS Gendarmerie nationale GD (CGI)

Normalisation de la charte ergonomique

Normalisation des règles ergonomiques pour les applications mobiles.

2017 · 1 MOIS Kalhyge (CGI)

Refonte d'application

Refonte d'une application de gestion des contrats clients.

2017 · 4 MOIS Pôle emploi – DSI (Bertin)

Évaluation d'un moteur de recommandation

Évaluation par tests utilisateurs d'un moteur de recommandation.

2016 · 6 MOIS La Poste (Bertin)

Application tablette pour les opérations commerçants

Conception d'une application tablette au service des opérations commerçants.

2014 · 22 MOIS Groupe PSA — UX Cockpit Team (Bertin)

Ergonomie des IHM embarquées et digitales

Responsable de l'ergonomie des interfaces embarquées et digitales.

2014 · 6 MOIS Orange — DSIF

Refonte de l'IHM métier commercial

Refonte de l'interface au service de l'activité commerciale.

Formation

Master en ergonomie des interfaces homme-machine — Université Paris Descartes.

Langues

Français — natif · Espagnol — natif · Anglais — courant.

Parlons-en.

J'attends votre message avec impatience pour donner forme à notre future collaboration.

E-MAIL

sergio.hurtado92120@gmail.com

TÉLÉPHONE

+33 (0)6 01 84 16 15

LINKEDIN

[linkedin.com/in/sergio-hurtado-06473984](https://www.linkedin.com/in/sergio-hurtado-06473984)

PORTFOLIO

shproductdesigner.com
