

Triple formation



Coach certifié

Consultant-formateur Coach certifié



Commercial

Réponse à appels d'offres

Outils pour les phases : amont au cahier des charges, proposition écrite, soutenance orale.
Procédures de marchés public – dématérialisation.
Membre AFPM: [Association Française du Proposal Management](#)

Prospection

En chasse et élevage :
Plans de comptes – plan d'actions commerciales, techniques de vente, négociations, fidélisation ...

Téléphone

Prospection pour prise de rendez-vous ou ventes directes – Gestion des réclamations

Marketing

Stratégique

Etude de marché, positionnements offre-marché, marques, business plans complets.

Mix

Conception d'offres d'entreprise, politiques tarifaires et contractuelles, approches par partenaires, plan de communication

Opérationnel

Réalisation de campagnes de communication –
Elaboration d'outils d'aide à la vente.

Spécificités export

Montages et animation de partenariats commerciaux et financiers.

Management

Coaching (certifié Dale Carnegie) d'équipes pluridisciplinaires :
Commerciales, marketing et techniques, en mode hiérarchique, ou mode projet.
Fixation d'objectifs, suivi - tableaux de bord,
Gestion de conflits, outils comportementaux, etc.

Langues - International

Anglais

Très courant professionnel ; Je réalise de nombreuses formations en anglais. Mariage anglo-canadien.
Pratique du commerce export, pendant plus de 15 ans. Tour du monde réalisé en 120 jours.
Diplômé de l'université de Cambridge (FCE First Certificate of English)

Espagnol

Notions scolaires

Allemand

Pays connus :

Tour du monde en 2002

Europe : Allemagne, Belgique, Hollande, Suisse, Luxembourg, Italie, Espagne, Portugal, Angleterre, Irlande, Hollande, Danemark, Suède, Lettonie, Malte, Tchèque, Slovaquie, Autriche, Hongrie, Grèce, Croatie, République de Macédoine, Pologne, Bulgarie, Turquie.

Afrique : Tunisie, Maroc, Egypte, Tanzanie, Madagascar.

Amériques : USA, Canada, Cuba, République Dominicaine, Brésil, Argentine, Bolivie, Chili.

Asie / Océanie : Thaïlande, Cambodge, Vietnam, Laos, Sri Lanka, Indonésie, Australie, Nouvelle Zélande

Organismes de formation référents

Formation continue :

AFFIX, Amplitude, CNOF (IFG), CSP, CCI, DEMOS, ESSEC Executive Education, Elegia, EM Reims, First Group, HEC Executive Education, Novancia, Practys, Vendeur d'Elites, etc.

Professeur vacataire en grandes écoles :

Commerce : EMLV - ESSEC - ESCE - ESA - ESG - IAE - INSEEC – ICD - IPAG - Sup de V - Telecom Mines EM - Paris School of Business - Paris Pole Alternance. Universités de Créteil, Rouen, Reims.

Ingénieur: AFTI, Ecole Centrale de Paris, Ecole Polytechnique Féminine, Ecole Nationale des Ponts et Chaussée, EFREI, ITESCIA, ISTEELI, II A Laval

Conférencier reconnu

Au 30/12/2016 :

Plus d'une centaine de conférences réalisées sur des thématiques commerciales, pour des chambres de commerce, collectivités locales, associations de dirigeants, écoles.

Parcours professionnel



Depuis 2003 :
Conseil en
développement
commercial

Dirigeant fondateur :

Accompagnement de dirigeants, directions commerciales et marketing, commerciaux, conseil et formations.

Secteur clientèle majeur : Entreprises technologiques et de conseil

Quelques résultats concrets:

- Développement réussi d'une activité « from scratch »
- Plus de 1000 entreprises accompagnées (formation – conseil) depuis 2003.
- Plus de 30 citations presse et web (articles, interviews, 2 livres dont un devenu référence)
- Reconnaissance par des corps académiques (HEC, ESSEC, Centrale Paris, Telecom-Mine, etc.)
- Appelé régulièrement par une dizaine de cabinets confrères.



2002
Editeur
logiciel
Start-up

Directeur général :

- Définition et mise en œuvre des politiques marketing (stratégique, mix, opérationnelle), et commerciale,
- Initialisation de ventes directes et indirectes.
- Siège au conseil d'administration

Quelques résultats concrets:

- Définition des cibles clients prioritaires, des territoires géographiques visés
- Aménagement de la politique tarifaire, contractuelle, organisation des ventes directes et indirectes, communication, réalisation d'outils d'aide à la vente
- Réalisation d'un business plan destiné à une levée de fonds.



2000 - 2002


Directeur de comptes :


Management matriciel, pluridisciplinaire de 30 personnes d'un « projet commando », C.A visé : 3 Milliards € d'équipements et services.


Quelques résultats concrets :


- Je suis parvenu à mettre en place un partenariat avec DEUTSCHE TELEKOM et ST3G, en France et à l'étranger, impliquant des interlocuteurs de la direction générale, marketing, technique, financier, communication.
- Ericsson a été reconnu par ces opérateurs comme le fournisseur ayant apporté le meilleur support, nous prédisant ainsi favorablement à un contrat ultérieur.


	1997 – 2000 <u>Equipements</u> <u>GSM</u>	<i>Directeur commercial :</i> Management direct de 3 commerciaux exports, 3 ITC, une assistante,  Création et animation d'un réseau de distribution à l'export,  Vente sur projets complexes (dizaines de M €). Territoire : Europe Nord, Est, et France.
Quelques résultats concrets :  C.A international annuel moyen de mon équipe de 13 M Euros, par exemple par l'ouverture d'un grand compte hollandais (DUTCHTONE), ayant amené plus de 5 M Euros  C.A France (BOUYGUES TELECOM), plus de 150 M euros sur 5 ans.		

	1996 – 1997 <u>Editeur</u> <u>logiciel</u>	<i>Ingénieur commercial :</i> Vente directes et indirectes, de composants logiciels, en mode projets, grands comptes.
Quelques résultats concrets : ➤ Après la première année de présence, je fus toujours classé 1er ingénieur commercial télécommunications français. ➤ Au 2 ^{ème} trimestre 1995, j'accédais à la seconde place des ingénieurs commerciaux français, sur 15. ➤ Sur T3 96, j'ai reçu le rang n°1 français, avec un dépassement de 50% des objectifs (nous n'étions que 2 à atteindre nos objectifs, le 2 ^{ème} les dépassant de 3%). ➤ Sur T1 97, je fus nommé n°1 "worldwide", sur une population d'une centaine d'ingénieurs commerciaux. ➤ Le chiffre d'affaire effectué sur mon client majeur (CEGETEL) a été triplé d'une année sur l'autre.		

	1992 - 1996	<i>Ingénieur commercial :</i> Vente de services - conseil, ingénierie de systèmes, assistance technique, infogérance.
Quelques résultats concrets : ➤ En 1994, objectifs de vente (2.4 M. €) nettement dépassés (25%), classé meilleur ingénieur commercial de la division sur 15. ➤ En 1993, année de crise, objectifs de vente (2.M €) dépassés de 30%. - Nombreux nouveaux comptes pénétrés (Motorola, T.D.F, ...). - Classé meilleur ingénieur commercial de la division. ➤ En 1992, objectifs de vente (1.4 M€) atteints. L'ingénieur commercial précédent, en charge des mêmes clients et de 1.1 M. euros d'objectif, avait réalisé 0.7 M. Euros		

	1990- 1992	<i>Ingénieur commercial :</i> Services de télécommunications, France et Europe, pour sociétés de bourse.
---	------------	--

	1988- 1990	<i>Ingénieur d'affaires :</i> Création et animation d'un réseau de distributeurs, en Europe occidentale. Systèmes de télécommunication.
---	------------	---

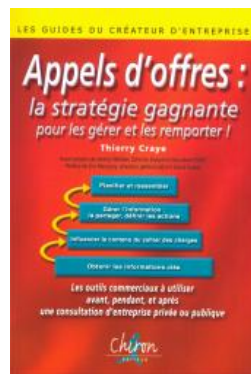
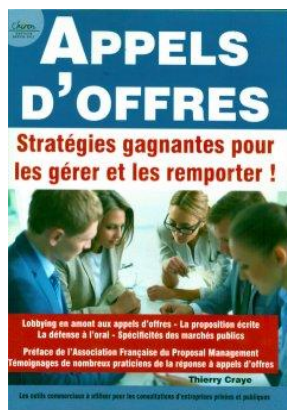
	1987- 1988	<i>Acheteur - négociateur :</i> Négociations de contrats avec des industriels de l'armement (Matra, Thalès, etc.) Plusieurs centaines de M €. Systèmes de contre-mesures aériennes.
---	------------	--

Complément d'information : Publications principales

Livres

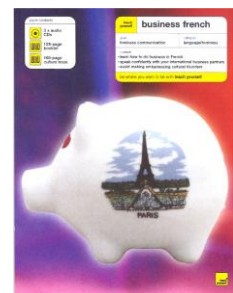


- « Appels d'offres »
2016 - 2013 - 2007
- Editions EYROLLES, CHIRON



Business French - Novembre 2007

Articles dans la méthode d'apprentissage du français commercial - Business French - Editions « Teach yourself »



Web TV - Vidéos

Agence de développement Val de Marne - avril 2010 –
conférence - débat: [La proposition commerciale convaincante](http://valdemarne.ubicast.eu/)
<http://valdemarne.ubicast.eu/>



Studyrama - mai 2008 - Reportage vidéo : [Gagner vos appels d'offres](#)



FocusCo - mai 2008 - vidéo : [5 astuces pour gagner ses appels d'offres](#)



Salon des entrepreneurs - Reportage Web-TV : Appels d'offres pour les PME - Février 2008



Presse économique – webographie

- 👉 Juin 2015: GPO Magazine: « [Appels d'offres - Les clés pour gagner](#) »
- 👉 Mars 2014 : La Revue des Collectivités Locales. « Pour bien constituer une consultation »
- 👉 Janvier 2014: Web, Actionco.fr - [Appels d'offres : stratégies gagnantes pour les gérer et les remporter !](#)
- 👉 Janvier 2014: Cincom [Appels d'offres : stratégies gagnantes pour les gérer et les remporter !](#)
- 👉 Juin 2013 : AFPM, Association Française du Proposal Management - Convaincre les décideurs en appels d'offres : www.af-proposal-management.org/
- 👉 Mars 2013 : Club Expert AFPM (Association Française du Proposal Management) La conduite du changement
- 👉 Février 2013: Magazine Action commerciale : [Réponse aux appels d'offres public](#)
- 👉 Revue de l'AFPM (Association Française du Proposal Management) - Octobre 2012: [Liens entre Proposal Management et processus commerciaux](#)
- 👉 Chef d'entreprise - septembre 2012 - [Appels d'offres public: 5 étapes pour l'emporter](#)
- 👉 Revue "Les matinales" juin 2010 - Répondre à un appel d'offres public ou privé
- 👉 Web, le journal des entreprises - Mars 2010 - [Les astuces pour bien formuler votre proposition commerciale](#)
- 👉 blog.agent-co.fr - Mai 2009 : 4 conseils pour gérer ses activités commerciales en période de crise.

- 👉 Web, Le blog des TPE-PME - Mai 2009 : [Appel d'offres, 3 actions gagnantes après la remise de la proposition commerciale.](#)
- 👉 Web Paris développement - Avril 2009: [Vendre l'innovation en période de crise](#)
- 👉 Web - FocusCo – Novembre 2008 : Le savoir être des commerciaux
- 👉 Mensuel Chef d'entreprise magazine - Juillet 2008 : Participation à l'article sur le coaching des managers.
- 👉 Web - FocusCo – Juin 2008 Interview sur le montage de challenges commerciaux.
- 👉 Mensuel Chef d'entreprise magazine - Février 2008 Participation à l'article sur le montage de challenges commerciaux pour les PME.
- 👉 Mensuel Artisans mag - Février 2008 : Participation à l'article sur l'accessibilité des appels d'offres publics pour les artisans.
- 👉 Mensuel Suresnes économique : [Comment vendre par des partenariats commerciaux?](#) - Février 2007
- 👉 Mensuel Chef d'entreprise magazine: participation à l'article "Insufflez à vos commerciaux une culture de la marge" - Février 2007
- 👉 Mensuel Management: [Quatre méthodes pour retenir un client mécontent](#) - Octobre 2006
- 👉 Mensuel Management: [Réaliser ses campagnes e-mailing](#) - Juin 2006
- 👉 Mensuel Construcom : [L'incentive, ou comment stimuler sa force de vente](#) – Mars 2006
- 👉 Mensuel Management: [Exporter par des partenaires commerciaux](#) - Janvier 2006



Classé en 2006 « consultant du mois » par la revue Management

- 👉 Mensuel Chef d'entreprise magazine: [Le recrutement commercial chez Bio3G](#) - Novembre 2005
- 👉 Mensuel Management: [Préparer efficacement les réponses aux appels d'offres](#) - Octobre 2005
- 👉 Mensuel Management: [Déjouer les pièges des acheteurs](#) - Septembre 2005

Classé en 2005 « consultant du mois » par la revue Management

- 👉 Mensuel Suresnes économique: [Comment assurer le développement commercial d'une entreprise?](#) - Mars 2004