



## Commercial

### Réponse à appels d'offres

Outils pour les phases : amont au cahier des charges, proposition écrite, soutenance orale.  
 Procédures de marchés public – dématérialisation.

### Prospection

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

### Téléphone

Prospection pour prise de rendez-vous - ventes directes

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

## Langues

**Anglais** 

Très courant professionnel. Mariage anglo-canadien.  
 Diplômé de l'université de Cambridge (FCE First Certificate of English)

**Espagnol** 

Notions scolaires

**Allemand** 

## Organismes de formation référents

### **Formation continue :**

AMPLITUDE, Booster Academy, CNOF (IFG), CSP, CCI, DEMOS, **ESSEC Executive Education**, ELEGIA, First Group, **HEC Executive Education**, Institut Supérieur du Marketing, Novancia, Practys, Vendeur d'Elites, etc.

### **Professeur vacataire en grandes écoles :**























Commerce : ESSEC - ESCE - ESA - ESG- IAE - IPAG - Sup de V

Ingénieur: AFTI, Ecole Centrale de Paris, Ecole Polytechnique Féminine, ENPC, EFREI, ITIN, II A Laval

## Conférencier reconnu

Au 30/10/2012 : **Plus d'une centaine de conférences** réalisées, en association avec des chambres de commerce, des collectivités locales, associations de dirigeants etc.

## Parcours professionnel

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p>OptiVente<br/>For innovative companies<br/><a href="http://www.optivente.com">www.optivente.com</a></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Depuis 2003 :<br><u>Conseil en développement commercial</u> | <b><u>Dirigeant fondateur :</u></b><br>Accompagnement de dirigeants, directions commerciales et marketing, commerciaux, conseil et formations.<br>Secteur clientèle majeur : Entreprises technologiques et de conseil                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Quelques résultats concrets:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <ul style="list-style-type: none"><li> Développement réussi d'une activité « from scratch »</li><li> Plus de 1000 entreprises accompagnées (formation – conseil) depuis 9 ans.</li><li> Plus de 30 citations presse et web (articles, interviews, 1 livre devenu référence)</li><li> Reconnaissance par des corps académiques (HEC, ESSEC, Centrale Paris, etc.)</li><li> Appelé régulièrement par une dizaine de cabinets confrères.</li></ul> |                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 2002<br><u>Editeur logiciel</u><br>Start-up                 | <b><u>Directeur général :</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li> Définition et mise en œuvre de la politique marketing (stratégique, mix, opérationnelle), et commerciale,</li><li> Initialisation de ventes directes et indirectes.</li><li> Sièges au conseil d'administration</li></ul>                                         |
| <b>Quelques résultats concrets:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <ul style="list-style-type: none"><li> Définition des cibles clients prioritaires, des territoires géographiques visés</li><li> Aménagement de la politique tarifaire, contractuelle, organisation des ventes directes et indirectes communication, réalisation d'outils d'aide à la vente</li><li> Réalisation d'un business plan destiné à une levée de fonds.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                        |                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 2000 - 2002                                                 | <b><u>Directeur de comptes :</u></b><br>Management matriciel, pluridisciplinaire de 30 personnes d'un « projet commando », C.A visé : 3 Milliards € d'équipements et services.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Quelques résultats concrets :</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <ul style="list-style-type: none"><li> 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.</li><li> Ericsson a été reconnu par ces opérateurs comme le fournisseur ayant apporté le meilleur support, nous prédisposant ainsi favorablement à un contrat ultérieur.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 1997 – 2000<br><u>Equipements GSM</u>                       | <b><u>Directeur commercial :</u></b><br>Management direct de 3 commerciaux exports, 3 ITC, une assistante, <ul style="list-style-type: none"><li> Création et animation d'un réseau de distribution à l'export,</li><li> Vente sur projets complexes (dizaines de M €).</li><li> Territoire : Europe Nord, Est, et France.</li></ul> |
| <b>Quelques résultats concrets :</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <ul style="list-style-type: none"><li> 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</li><li> C.A France (BOUYGUES TELECOM), plus de 150 M euros sur 5 ans.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |



1996 – 1997

Editeur  
logiciel

**Ingénieur commercial :**

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<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> 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

**Ingénieur commercial :**

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

**Ingénieur commercial :**

Services de télécommunications, France et Europe, pour sociétés de bourse.



1988- 1990

**Ingénieur d'affaires :**

Création et animation d'un réseau de distributeurs, en Europe occidentale. Systèmes de télécommunication.



1987- 1988

**Acheteur - négociateur:**

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

### 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



### Livres

Business French - Novembre 2007  
Articles dans la méthode  
d'apprentissage du français commercial  
- Business French - Editions « Teach  
yourself »



Livre « Appels d'offres – La stratégie gagnante »  
Editions CHIRON - Mars 2007

Ouvrage de référence français traitant des réponses  
appels d'offres privés et publics.



## Presse économique – webographie

- 👉 Octobre 2012: revue de l'AFPM (Association Française du Proposal Management): [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