






DOMAINES DE COMPETENCES




<u>Commercial</u>	<u>Marketing</u>
<p><u>Réponse à appels d'offres</u> Outils pour les phases : amont au cahier des charges, la proposition écrite, la soutenance orale. Procédures de marchés public – dématérialisation</p> <p><u>Prospection</u> Plans de comptes et d'actions commerciales, techniques de vente, négociations fidélisation, ...</p> <p><u>Téléphone</u> Prospection : Prise de rendez-vous – vente directe – Appels entrants - réclamations</p> <p><u>Management - Coaching</u> d'équipes marketing et commerciales, MPO (objectifs), tableaux de bord, outils comportementaux, etc. (Coach certifié Dale Carnegie)</p>	<p><u>Stratégique :</u> Etude de marché Positionnements offre-marché, Marque Business plans complets</p> <p><u>Mix :</u> Conception d'offres d'entreprise, politiques tarifaires et contractuelles, approches par partenaires, plan de communication</p> <p><u>Opérationnel :</u> Outils de communication et d'aide à la vente.</p> <p><u>Spécificités export :</u> Montages et animation de partenariats et financiers.</p>

<u>Langues</u>	
Anglais 	Très courant professionnel. Mariage anglo-canadien. Diplômé de l'université de Cambridge (FCE First Certificate of English)
Espagnol 	Allemand 
Notions scolaires	













<u>Partenaires formation</u>
<p>Intervenant vacataire référencé dans différents organismes de formations continues: Advancia-Negocia, Amplitude, Booster Academy, CNOF (IFG), CSP, CNOF, CCI 75+78, DEMOS, E-BDA, ELEGIA, Institut Supérieur du Marketing, Klekoon, Reed-Doubletrade, etc.</p>
<p>Professeur vacataire dans différentes grandes écoles :</p> <p>Commerce :  -  - IAE - Sup de V - IPAG - ESA</p> <p>Ingénieur: Ecole Centrale de Paris , Ecoles des Ponts et chaussées Paris, AFTI, ITIN.</p>

Conférencier

Au 30/09/2011 : **Plus d'une centaine de conférences réalisées, en association avec :**

-  Des chambres de commerce
-  Des collectivités locales (Région, Départements, mairies),
-  Des associations de chefs d'entreprises, etc.

Expérience professionnelle

	OPTIVENTE Depuis 2003 :	<u>Dirigeant fondateur</u> : Conseil, coach, formations.
	LYRIA : Start-up <u>éditeur logiciel</u> 2002	<u>Directeur commercial – marketing</u> – Siège au conseil d'administration  Définition et mise en œuvre de la politique marketing (stratégique, mix, opérationnel), et commerciale,  Initialisation de ventes directes et indirectes.
	ERICSSON : 2000 - 2002	<u>Directeur de comptes</u> : Management pluridisciplinaire de 30 personnes d'un « projet commando », C.A visé : 3 Milliards € d'équipements et services.
	SAGEM : <u>Equipements GSM</u> 1997 - 2000	<u>Directeur commercial</u> : Coaching 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 €).
	ILOG : <u>Editeur logiciel</u> 1996 - 1997	<u>Ingénieur commercial</u> : Vente directes et indirectes, de composants logiciels, en mode projets, grands comptes.
	STERIA : 1992 - 1996	<u>Ingénieur commercial</u> : Vente de services : conseil, ingénierie de systèmes, assistance technique, infogérance.
	1990- 1992	<u>Ingénieur commercial</u> : Services de télécommunications
	1988- 1990	<u>Ingénieur d'affaires</u> : Création et animation d'un réseau de distributeurs, en Europe occidentale. Systèmes de télécommunication

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

- 👉 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