

# CE QUE J'AIME DANS LE TRAVAIL

## DOMINIQUE PIEKARSKI



La remise en cause par  
l'acceptation du  
changement

Le partage dans la  
communication

Des décisions partagées

Un travail en équipe  
pour fédérer, entraîner,  
motiver

La recherche de  
l'efficacité en logique  
projet

L'innovation pour  
s'adapter, créer des  
solutions adaptées aux  
exigences de notre  
Environnement

Passionnée par l'innovation en conduite de changement et mutations économiques

J'aime le leadership et la conduite de projet en logique d'efficacité interne et de culture Indicateurs Enjeux.

Je suis intéressée par des développements de diversification, différenciation d'offre ou même de stratégies commerciales de crise ou de mutations .

## Ce que je n'aime pas

Le mensonge

L'intolérance

Les personnes qui écrasent les autres pour arriver à leur fin

La méconnaissance des enjeux des projets qui me sont confiés

La routine

Le management par la pression ou la sanction gratuite

## Ce qui me motive dans les projets

Le respect d'autrui

L'honnêteté

Le respect de la parole donnée

Faire grandir les autres

L'enrichissement des situations et des personnes

L'épanouissement des personnes qui m'entourent

# Mes centres d'intérêts



## Apprendre

Tous les trois ans, je retourne sur les bancs de l'école pour remettre en cause mes croyances et mes compétences



## La nature

J'habite à la campagne pour profiter de la nature : jardinage, balades et me ressourcer avec le bruit des oiseaux, la beauté des arbres et des champs qui m'entourent

## Les chevaux

Je me suis spécialisée dans l'élevage de chevaux de compétition de saut d'obstacles. Le cheval m'apporte un réel équilibre car il demande de l'attention, du respect mais aussi de l'humilité. Avec lui, on ne sait jamais.

# Mes compétences clés

## La stratégie en conduite de changement

- Je réalise depuis plus de 20 ans des stratégies de développement, de différenciation pour des entreprises industrielles, de services en Hauts de France mais aussi des associations et collectivités locales

## Le mode projet

- Que ce soit pour une stratégie, une organisation, un projet RH, je travaille toujours en mode projet collaboratif avec les équipes de sa construction au pilotage des réalisations ou à la mesure des résultats

## L'amélioration continue partagée

- Je pilote les équipes en logique d'amélioration continue : analyse des causes, pistes de progrès, recherche d'amélioration, mesure des actions réalisées, nouveaux projets .....

## Le management innovant

- Je base mon management d'équipes sur la Culture des Enjeux partagés, la délégation constructive et la responsabilisation pour une adhésion aux valeurs, aux enjeux de la structure que j'accompagne

## L'innovation par l'adaptation aux changements

- Que ce soit pour la stratégie, le management et l'organisation des structures que j'accompagne, je mets au cœur des actions l'innovation et l'adaptation aux environnements comme une énergie positive aux changements

## L'efficience

- Apprendre aux managers à fixer des enjeux aux équipes, fixer des objectifs partagés, piloter par indicateurs pour des Résultats SMART

En logique Qualité Hygiène Sécurité et Développement Durable.

# Mes compétences clefs

## La communication

- J'utilise les techniques de communication inter personnelles pour gérer les blocages, intégrer le changement dans la communication aussi bien interne qu'externe – MBTI, tests, analyse transactionnelle, PNL ....

## Les Compétences

- Je suis experte en Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences en lien avec la stratégie d'entreprise : cartographie des compétences, référentiels métiers, transfert de compétences, gestion des emplois dits sensibles, positionnement compétences des collaborateurs

## Le Management

- J'appuie les managers en logique Clients Fournisseurs dans leur management opérationnel : entretien, réunion, contrat d'objectifs, pilotage des enjeux, cadrage des personnes .....

## Le Brand Image

- Je travaille des stratégies de communication externe avec média planning, utilisation des Nouvelles Technologies de l'Information Communicante pour développer une attractivité commerciale efficace et rentable

## La Qualité

- Maitrisant les normes Qualité, Sécurité, Environnement, je développe des stratégies différenciatrices autour de la Qualité – du Service – des Délais et de la différenciation

## la rentabilité

- Je suis experte en calcul des prix de revient / prix de vente avec maîtrise des techniques analytiques, ABC mais aussi du pilotage par tableaux de bord en lien avec les ERP ou systèmes d'information intégrés

En logique Qualité Hygiène Sécurité et Développement Durable.

# Mes compétences clés

## L'export

- J'ai pratiqué l'export avec une spécialisation dans les pays du Maghreb, de l'Afrique, de l'Allemagne et même d'autres pays européens,
- Stratégie agents, commerciaux exports, alliances entre plusieurs entreprises

## L'internet

- Je suis experte en NTIC, Brand Image, sites internet, référencement ..... Avec un diplôme Czi

## Intelligence économique

- Je suis experte en IE aussi bien dans la veille que dans la protection des systèmes d'information
- J'ai obtenu mon diplôme avec une thèse et un outil de sécurisation de veille en lien avec le Colonel FOHRER

## Le management commercial

- J'ai managé aussi bien des agents, des franchises, des commerciaux sédentaires ou itinérants , VRP,,,,
- Je privilégie l'émulation, le coaching d'équipes et la motivation par les enjeux

## Le management des compétences

- Je pratique le management par les enjeux dans le modèle du management socio-économique
- Je suis experte en GPEC et RH depuis 2001

## La gestion des grands comptes

- Je me suis spécialisée dans la stratégie commerciale pro active, les réponses aux appels d'offre
- Je pratique également la logique des enchères inversées

En logique Qualité Hygiène Sécurité et Développement Durable.

# EXPERTISES DEVELOPPEMENT COMMERCIAL .

Mettre en place sa veille  
Marchés ou  
Concurrents/nouveaux  
entrants

Mettre en place une  
stratégie commerciale de  
différenciation

Segmenter, cibler par  
activités – marchés ses  
développements

Qualifier, quantifier ses  
potentiels en exploitant les  
sources du Net

Construire une base de  
données commerciale en  
lien avec Outlook, l'Open  
Source : CRM et GRC

Innover dans son offre pour  
se démarquer des  
concurrents en utilisant  
l'Analyse de la valeur

Mettre en place des plans  
commerciaux avec plans de  
visite opérationnels et  
pilotés

Optimiser sa zone de  
couverture par  
l'organisation commerciale  
Back Office et Itinérante

Fixer des objectifs aux  
acteurs directs et indirects  
de l'action commerciale

Savoir recruter de bons  
commerciaux et surtout  
savoir les manager

Posture du dirigeant en  
management commercial

Travailler en appels d'offre  
ou en consultation

E Brand et optimiser sa  
présence sur le Net :  
moteurs de recherche,  
blogs, annuaires, Sites, E  
boutique, référencement  
....

Travailler la mise en valeur  
de son Pas de Porte et de sa  
signalétique externe

Savoir mettre en valeur un  
magasin, un show room

Relance, suivi, devis, clients,  
prescripteurs, partenaire  
  
La relation professionnelle  
clients

# EXPERTISES INNOVATION ET INTELLIGENCE ECONOMIQUE ET STRATEGIQUE .

La stratégie IE partie veille  
et protection des savoir-  
faire

La mise en place de l'IE en  
entreprise

L'organisation de l'IE

Le management transversal  
de l'IE

Construire une base de  
données commerciale en  
lien avec Outlook, l'Open  
Source : CRM et GRC

Manager l'information IE en  
comité stratégique

Impliquer les collaborateurs  
dans l'IE ou développer une  
culture de veille

Savoir identifier les  
informations dites sensibles  
et mettre en place une  
collecte efficace de  
l'information

Manager l'IE en  
développement commercial

La place de la sécurisation  
des informations  
stratégiques en entreprise

La cybercriminalité

Réaliser son audit  
protection des systèmes  
d'informations pour les  
« nuls »

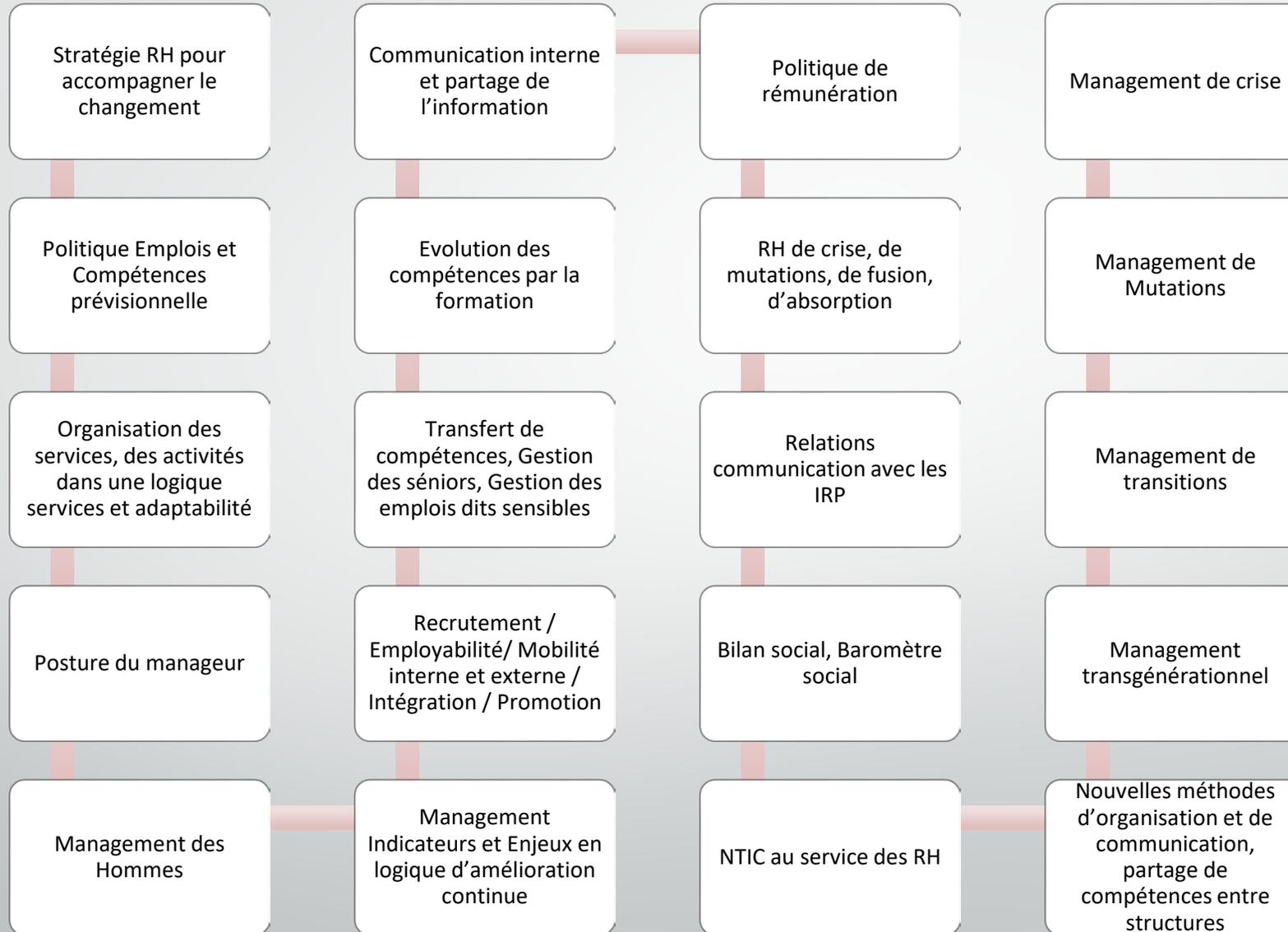
L'innovation : une  
dynamique de mutations .

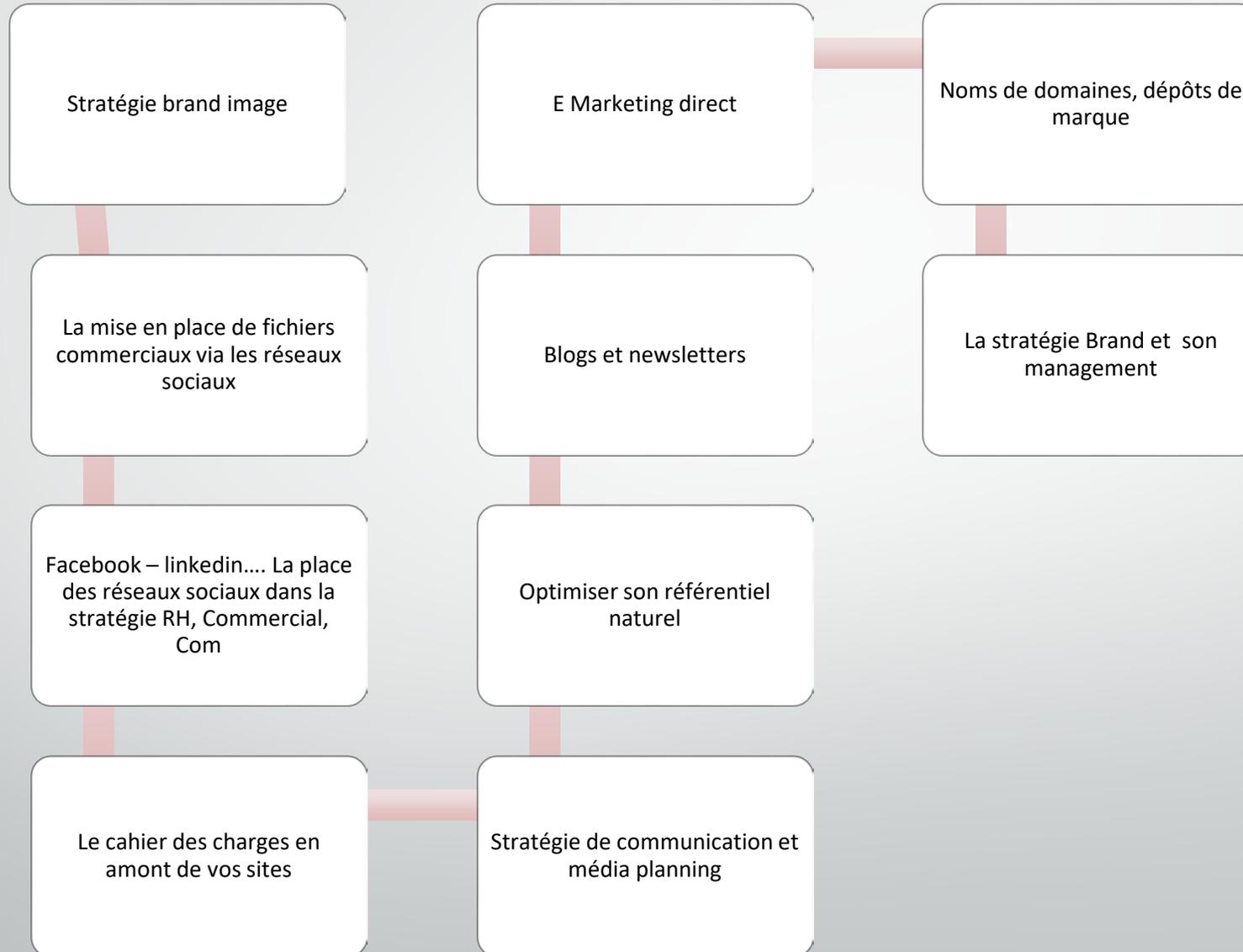
Les outils de résolution de  
problèmes en innovation

L'innovation par l'Analyse  
de la valeur – le design  
thinking – la gestion de  
projets

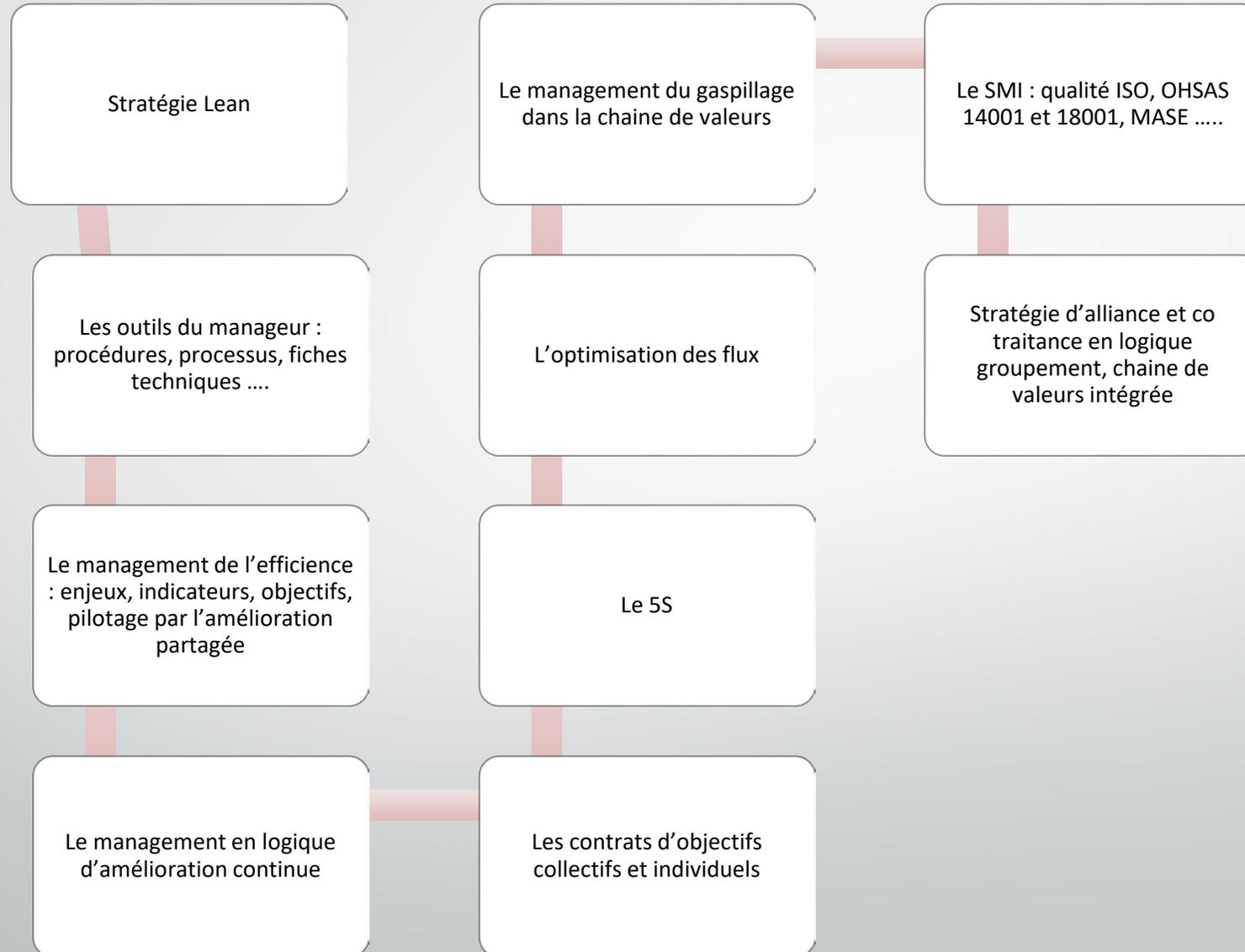
L'innovation  
organisationnelle  
  
L'innovation de l'offre

# EXPERTISES RH GPEC .





# EFFICIENCE ET ORGANISATION .



# Modules en approche innovante .

Réaliser son diagnostic  
stratégie/commercial/  
RH: Management .....

Construire sa stratégie  
en logique projet

Comprendre les  
différentes stratégies  
possibles

La conduite de réunion  
en logique coaching et  
émergence des talents

Le projet professionnel  
ou développer son  
employabilité interne et  
externe

Le management par les  
enjeux

Le management de  
l'innovation par  
l'analyse de la valeur

Le bilan de  
compétences

Identifier les nouvelles  
techniques de  
recrutement pour être  
employable

Construire son projet  
professionnel après 45  
ans

Les nouvelles formes  
d'organisation du  
travail

Développer bien-être et  
épanouissement au  
travail

Comprendre le  
management  
babyboomers, X,Y et C

Manager les jeunes  
autrement

Le management en  
Start Up

Manager les marges par  
l'interne

Calculer ses prix de  
revient en logique  
efficience

Lire bilan et compte de  
résultats pour les non  
initiés

La psychosociologie des  
organisations

Favoriser  
l'intrapreneuriat  
entrepreneuriat dans  
l'entreprise

Le projet professionnel  
en insertion  
professionnelle

Les techniques de  
recrutement  
innovantes proactives

## Parcours .

Créateur

Repreneur

Transmission

Croissance externe

Développeur

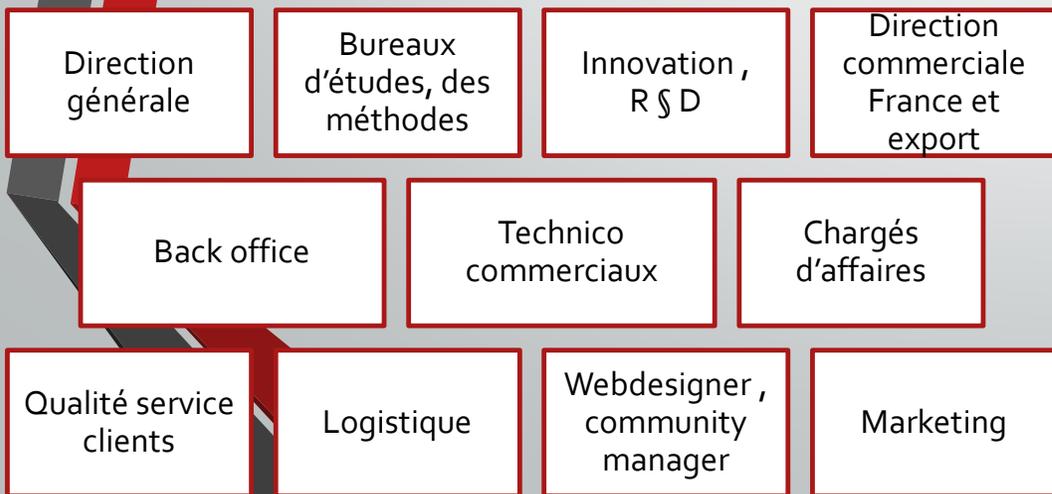
Crise et mutations

# Une compétence pluri disciplinaire

## Des secteurs d'activité



## Pratique des fonctions



## De tailles différentes



## De style de management



FAFIEC OPCALIA  
AGEFOS  
AGEFICE Mallette  
dirigeant

Chambre Régionale des  
Métiers et de l'Artisanat  
Hauts de France :  
management / Rh et  
développement  
commercial

CNFPT – INSET DE  
DUNKERQUE en  
employabilité mobilité  
compétences

UINIVERSITES IAE – Mont  
Huy – ENSIAME .....

Conseil Régional Hauts de  
France

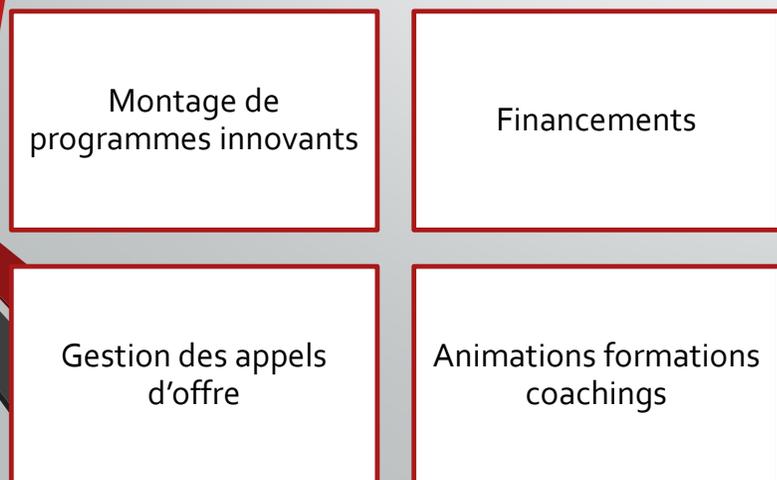
Etc....

# Une compétence en formation

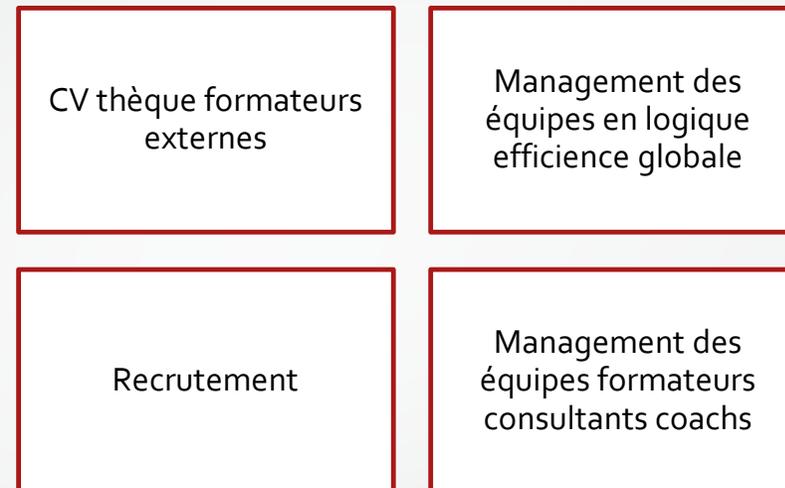
## Des secteurs d'activité



## Pratique ingénierie



## Management des équipes



## Animation et rentabilité



CNFPT - INSET

PLIE – FME

Mallette dirigeant AGEFICE

Conseil Régional Hauts de France

OPCA Agefice, FAFIEC, Agefos...

Conglomérat des universités Lille Hauts de France

Entreprises en direct: esqualinor, lestringuez....

IAE Lille, Valenciennes....

# Je suis experte en mutations économique et conduite de changement et Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences depuis 2001

Reconnue par la Plateforme des Mutations Economiques en Hauts de France

Experte en innovation des offres et des organisations

Experte depuis 2001 en Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences en lien avec les exigences sur la Loi sur la Formation Professionnelle et l'employabilité des personnes, le Bilan Professionnel

A initié un concept innovant en Employabilité Mobilité interne/externe autour du Projet Professionnel en Mutations Economiques et Emploi / Carrière utilisée par le Conseil Régional Hauts de France, les Grandes Ecoles type ENTE, conglomérat des Universités, le PLIE, la FME, le CNFPT, l'INSET ....

Experte en Intelligence Economique et Stratégique : veilles et protection des systèmes d'information

Experte en 3<sup>ème</sup> Révolution Industrielle et Développement Durable



Appui auprès des entreprises sur la stratégie, l'organisation, le management en logique de conduite de changement en dynamique commerciale

- DINAMIC – Industrie du Futur – Accompagnement pour les mutations économiques – Accompagnement pour les entreprises à potentiel – ACAMAS accompagnement pour les entreprises mécaniciennes aux mutations- Management de l'innovation ... Stratégie Compétences avec l'OPCALIA – Contrats de génération – Diagnostic Compétences et Organisation – Gestion Prévisionnelle des Emplois et Compétences avec la DIRECCTE – RH +, Dev Com +, NTIC + avec la Chambre Régionale des Métiers et de l'Artisanat, Dev Com + Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie, INTERREG, MECATECH .....
- Partenaire du FAFIEC en Stratégie RH, Bilan professionnel, Diagnostics compétences en collectif, OPCALIA en stratégie compétences, contrat de génération, AGEFOS et AGEFICE Mallette du dirigeant 2016 2017
- Partenaire de la DIRECCTE en ingénierie de formation, contrats de génération et GPEC avec la plateforme des mutations économiques en Hauts de France
- PRATIQUE DE DATADOCK

# Mes expériences clefs de 2006 à aujourd'hui

Directrice  
consultante

D'un Cabinet de conseil en stratégie –  
organisation et management en  
Mutations Economiques depuis 2006 :  
**MP CONSULTANTS à Cobrieux**

Accompagnement de PME  
PMI et TPE en Hauts de  
France comme consultante

Management d'une équipe  
de 03 consultants séniors et  
de vacataires

Management stratégique et  
gestion de la structure SARL

Directrice coach

D'un **organisme de  
coaching**

Supervision des coachs  
certifiés

Coordinatrice de la stratégie de  
développement, gestion  
pilotage et management des  
équipes

Coaching  
par le cheval

Formatrice Coach

En école d'ingénieur et en IAE :  
stratégie – ressources humaines –  
management et entrepreneuriat,  
commercial

En école d'ingénieur et auprès de la Cellule Emploi du  
Conseil Régional Hauts de France pour des  
séminaires sur le projet Professionnel en Recherche  
d'Emploi

Auprès des OPCA FAFIEC, OPCALIA, DEFI, AGEFICE,  
Chambre Régionale des Métiers .... pour des  
accompagnements Dirigeants en stratégie, développement  
commercial, NTIC et Développement Personnel

Réalisation de Bilans Professionnels, Bilans de Compétences  
en Mutations Economiques en lien avec le Conseil Régional  
Hauts de France, le FAFIEC ..... pour des personnes en  
reconversion, jeunes diplômés et cadres en mutations

# Mes expériences clés avant 2006

Consultante  
salariée

**MP CONSULTANTS à Cobrieux de  
1997 à 2005**

Accompagnement de PME PMI  
et TPE en Hauts de France  
comme consultante : CA annuel  
230 000 euros

Développement commercial  
Animation de réunions avec les porteurs  
de projets,  
Montage d'actions collectives

Chiffrage de prestations  
Négociation  
Coordination de consultants  
Rentabilité des affaires

Directrice de  
Filiale  
Consultante

Membre du Comité de  
Direction d'un Groupe de  
280 salariés – 3  
départements formations  
conseils artisanat – agricole  
– profession libérale :  
**ARANOR à Villeneuve  
d'Ascq de 1993 à 1997**

Responsable de la  
coordination Marketing –  
Commerciale et  
Communication et des  
Ressources Humaines du  
groupe

Appui auprès des 3 entités – 15  
responsables agences pour  
porter la stratégie commerciale  
et communication du groupe

Management direct de 18  
conseillers en appuis  
artisans agriculteurs et  
professions libérales –  
Consultante experte en  
Développement

Responsable  
de la  
coordination  
Marketing et  
RH

Membre du Comité de Direction d'un Groupe de  
180 salariés – 3 départements artisanat –  
agricole – profession libérale

**UGCA – ACOR – ACRI et DEFI SA à Saint  
Laurent Blangy**

Responsable de la stratégie Marketing, Commerciale  
et Communication Externe : 15000 clients – 12 agences  
commerciales

Responsable des Ressources Humaines

Appui en Relation Clients Fournisseurs auprès des  
conseillers, responsables d'agences pour la mise en  
œuvre de l'Offre de service auprès des clients –  
segmentation et actions commerciales, du  
management RH en logique de changement

Coordination des actions de Marketing direct en Relation  
Clients Fournisseurs internes et externes, de  
manifestations externes ou de salons professionnels

Suivi des agences techniques et communication pour les  
actions de communication interne et externe

# Mes expériences clefs avant 2006

Responsable Marketing  
et Communication  
externe

**SA HLM DU NORD et ODN à Lille de 1988 à 1990**

35 000 logements – 600 personnes – 18 agences

Réalisation et mise en œuvre / pilotage des stratégies marketing et commerciales de l'accession à la propriété ou location de logements

Réalisation du plan de communication externe et média planning en lien avec les directeur accession et location

Etudes de marché, de satisfaction,  
Structuration des mix communication et marketing des programmes neufs et location,  
Appui au lancement et à la vente auprès des agences  
Animation de réunions locataires  
Appui auprès du secrétaire général pour la représentativité auprès des élus du Département du Nord

Ingénieur  
d'affaires

**CANON France**

Bureautique de 1987 à 1988

Ingénieur d'affaires Grands comptes  
secteur de Valenciennes

Vente de produits bureautiques et informatiques auprès des acheteurs grands comptes

Montage de plans de financements et négociation flottes

Aides à l'installation en lien avec les techniciens et formation des utilisateurs

# Ma formation en constante remise en cause

- ❑ *Perfection Efficiencie Interne et Lean 2015*
- ❑ *Perfectionnement contrats de génération, employabilité et compétences – ARACT et DIRECCTE 2014 à 2016*
- ❑ *Perfectionnement Management par la Culture Indicateurs Enjeux CNAM 2012 – 2015, Management socio-économique ISEOR .....*
- ❑ *Perfectionnement au management du changement et mutations économiques avec la Plateforme pour les Mutations, la Direccte 2011 à 2015*
- ❑ *Perfectionnement au Management de l'Innovation avec l'Association pour le Management de l'Innovation et la CRCI Hauts de France 2010*
- ❑ *Perfectionnement sur la loi sur la formation professionnelle 2015 avec la DIRECCTE*
- ❑ *Perfectionnement GPEC, Management des Compétences, Ergonomie gestes et postures avec l'ARACT*



- ❑ *Master 2 en qualité sécurité environnement , logique développement durable ENSIAME à Valenciennes en 2009*
- ❑ *Diplôme Européen d'Intelligence Economique et Stratégique Lille 2 en 2006*
- ❑ *Maîtrise de Gestion et d'Economique des Entreprises CNAM 1995 à 1997 avec une préparation au diplôme d'économiste*
- ❑ *Diplôme Etudes Supérieures Administration Financières et Commerciales Sup de Co Lille devenue SKEMA 1987*
- ❑ *Brevet de Technicien Supérieur en Commerce International Gaston berger*
- ❑ *Référencée par la DIRECCTE Hauts de France en ressources humaines et GPEC*

Contactez moi : Tél : 07 626 776 10 Courriel : mpcons@wanadoo.fr