

Denis GIROMINI

Consultant – Formateur en stratégie, management et techniques commerciales

Domaines de compétences

- Elaboration et Mise en œuvre de la Stratégie d'entreprise
- Réalisation du Business Plan Marketing et Commercial, la politique de Communication
- Formation en stratégie et développement commercial
- Conseil et formation en Management des collaborateurs
- Réalisation de tableaux de bord de suivi de l'activité
- Mise en place de protocoles managériaux
- Améliorer la communication et l'ouverture
- Conduite du changement

Quelques références

Depuis 2006

- Lancement d'une nouvelle activité : plan commercial, argumentaire, site internet, tableaux de bord, mise en place du réseau de partenaires, formation des commerciaux.. : Société Sumatra Patrimoine de Nov 2006 à Juin 2007
- Formation et coaching commercial dans le cadre du lancement d'une nouvelle activité : Société Aritech (électricité) de Mars 2007 à Décembre 2007
- Accompagnement du gérant dans son développement commercial (Elaboration et Mise en œuvre du Plan Commercial, management des équipes, positionnement de l'offre, politique tarifaire, ciblage clientèle, formation aux techniques de vente,..) : Société Altervisions (Editeur et SSII) de Février 2007 à Mai 2008
- Réalisation des plaquettes commerciales et du Plan Commercial et Marketing, accompagnement et formation en management : Société Avicend (éditeur de logiciel) de Février 2007 à Juin 2009.
- Formation et Coaching Commercial du Gérant, formation en management : Société Calinda Software (éditeur de logiciels) de Janvier 2008 à Décembre 2008.
- Elaboration du Plan Commercial et marketing, assistance à la création d'un réseau de partenaires et dans les phases clés de la vente, création d'outils de vente et de tableaux de bord, formation en management des collaborateurs: Société Phidias (intégrateur ERP) de décembre 2007 à Décembre 2011
- Accompagnement commercial et marketing, réalisation du Plan d'Actions Commerciales, formation en management et commercial/marketing: société G2C (SSII) de Novembre 2011 à Décembre 2012.
- Accompagnement commercial et marketing, réalisation du Plan d'Actions Commerciales, formation en management des dirigeants, suivi et formation d'un jeune commercial : société Pliciweb (Editeur et SSII) de Septembre 2011 à Juin 2012.
- Accompagnement commercial et marketing , réalisation de mission organisation et amélioration de processus fonctionnel, aide au choix de progiciel, conseil en management : société COFUBAT (Batiment et Electricité) de Mars à Novembre 2013.

- Accompagnement commercial, marketing, réalisation du Plan Commercial, des processus et des documents commerciaux. Assistance à la mise en oeuvre du Plan Commercial, formation en management : Société ES Qualité (contrôle qualité) depuis Septembre 2013.
- Accompagnement commercial, marketing, réalisation du Plan Commercial, des processus et des documents commerciaux. Assistance à la mise en oeuvre du Plan Commercial, conseil et formation en management: Société Fruidoraix (agro-alimentaire) de Septembre 2013 à décembre 2014.
- Réalisation de 6 Parcours Performance Commerciale CCIMP auprès des PME (industrie et services à l'industrie) :Formation à la réalisation du Plan d'actions commerciales, management des équipes et aux techniques de vente auprès de 60 entreprises de Mars 2008 à juin 2013 .
- Formation commerciale et management des créateurs d'entreprises dans le cadre du programme 5 jours pour entreprendre de la CCIMP et au PACI: Une centaine de créateurs d'entreprises formés depuis 2011.
- Réalisation de Plan d'actions commerciales et de formation management et commercial : patrimoine avenir, Orient technologies, Cabinet Gérald Hernandez, Innovatech, SMP Buge, MPACT,Promédical, Innovzen, Planet Consultant, Page Consulting, Gest on line, AC3, ESQI, Robocortex, Gips Vision, CMF Sumatra
- Formation en management et techniques de vente. Réalisation du Plan Commercial et des processus de vente : Société Créap Etiquettes depuis Octobre 2014.
- Formation et conseil en management du directeur commercial , assistance à la réalisation du Plan Commercial, processus de vente et tableaux de bord : Société Beuchat depuis Septembre 2014.
- Formation de cinquante directeurs et chefs de service au Management : Mairie d'Aubagne depuis Avril 2015.
- Conseil et accompagnement en stratégie commerciale et management : Société Senteurs du Sud(cosmétiques) depuis Septembre 2015.
- Conseil, formation et accompagnement en stratégie et développement commercial , réalisation Plan commercial et process de vente : société Cadentia (cosmétiques)depuis août 2016.
- Conseil, formation et accompagnement en stratégie , plan commercial et management : société ADT International (traduction) depuis Janvier 2016.

Parcours professionnel

1985 - 2006

- Manager Commercial :
 - Société BULL
 - Société Computer Associates
 - Société Oracle
- Directeur Commercial et marketing :
 - Société CA2I
 - Société MIBS

Diplômes

- Maîtrise Sciences et Techniques option Techniques et Commercialisation d'appareillages scientifiques Faculté St Jérôme Marseille (1984)
- DESS Management des entreprises IAE Aix en Provence (2001)

DIVERS

- Membre des dirigeants commerciaux de France, comité directeur
- Expert à Marseille Innovation et au PACI
- } Programme d'accompagnement PME à la CCI 13
- } Professeur de Hatha-Yoga (5 cours par semaine pour une soixantaine de participants)
- } Programme d'accompagnement en développement personnel
- } Editeur de 2 livres : créer et développer votre entreprise et Le yoga au service de mon bonheur.