

# CV Formateur - Développeur

## Gilles LEBOIS



### Missions type

- Construction de la **vision stratégique générale et commerciale** avec l'équipe dirigeante
- **Optimisation de l'Organisation de la fonction commerciale** + Etudes de Marché et segmentation de cibles clients
- **Construction des outils de mesure de la fonction commerciale** + Management fonction/équipes commerciales
- **Amélioration des techniques de vente**, Démarches commerciales,
- Construction et activation de réseaux d'affaires et de démarches collaboratives

### Références : Entreprises TPE-PME-PMI – ETI – Artisanat – Commerces – Industries –

- **FORMATIONS** : Etude de Marché, Stratégie Commerciale et Marketing, Technique de Vente, Gestion des Forces de Vente, Organisation Commerciale
- **ACCOMPAGNEMENT** : Accompagnement de dirigeants en Optimisation Commerciale
- **CONSULTING** : Conseil au développement en développement Commercial

### CHAMPS D'EXPERTISE

- Création d'Entreprise
- Animation de formations : Commerciales
- Pilotage Commerciale
- Etude de Marché
- Stratégie Marketing
- Stratégie Commerciale
- Comment se Faire ACHETER plutôt que VENDRE

### Formations

BTS Force de Vente  
Module de Gestion Entreprise

### Parcours

#### Depuis 2014 :

Consultant-Formateur en Démarches et Organisation Commercial

#### Auparavant :

35 ans d'expérience commerciale sur différents marchés et à différents poste (de technico-commercial, directeur commercial à chef d'entreprise)

### Labellisation + Habilitation + Accréditation

- CCI
- CMA
- Réseaux Initiative Sarthe