



Bertrand de COURREGES

4, rue d'Illiers 45000 Orléans

Mobile : 06 80 99 05 11

bdc-conseil@sfr.fr

Formation : Sciences Eco (Toulouse) + IHEDREA (Paris 12^{ème})

● **Domaines de compétences**

- **Conseil en Organisation et Développement Commercial**
- **Formations Marketing et Commerciales**
- **Accompagnement RH** : Transitions personnelles et professionnelles, mobilité interne auprès des Fonctions Marketing et Commerciales de l'entreprise (Grands Comptes, PME et Institutions)

● **Zone géographique**

Paris IDF et Région Centre (France entière selon projets)

● **Domaines d'intervention**

- **Conseil en Organisation et Développement Commercial**
 - Accompagnement de Jeunes Entrepreneurs au lancement commercial de leur entreprise
 - Etudes quantitatives et qualitatives
 - Conception et mise en œuvre de Plan Marketing et Plan d'Actions Commerciales
- **Formations Marketing et Commerciales**
 - **Prospection Commerciale et Techniques de Vente**
 - Acquérir les fondamentaux de la bonne attitude commerciale
 - Prospecter, prendre des rendez-vous qualifiés par téléphone
 - Conduire et conclure un entretien en face à face
 - Suivre et entretenir la relation commerciale avec le Client
 - Reconquérir les clients inactifs ou perdus
- **Accompagnement RH : Transitions personnelles et professionnelles**
 - Coaching Individuel de Middle-Managers (assistance à la prise de fonction)
 - Evaluations de compétences
 - Appui à la conduite de l'Entretien individuel annuel
 - Accompagnement au changement de poste en interne
 - Accompagnement à l'intégration en entreprise
 - Accompagnement au recrutement
 - Accompagnement individuel des salariés dans le cadre de PSE

❖ Audit et Conseil en Organisation et Développement commercial

- **DELPHI (Injection Diesel France / Blois) / 10 jours**
 - **Audit pour le compte du CHSCT de l'entreprise auprès des Directions Opérationnelles** (Relation clients, Qualité, Marketing et Commerciales) dans le cadre du projet de restructuration du site de Blois
Entretiens individuels auprès du Management et des équipes opérationnelles.
Rédaction et soutenance d'un Rapport d'expertise auprès de la Direction et des Elus
- **VALLOUREC France (Valenciennes –Paris) : CHSCT / 10 jours**
 - **Diagnostic commercial et Recommandations dans le cadre d'un plan de restructuration d'un site industriel**
Constats et Analyse des enjeux organisationnels et fonctionnels
Présentation des recommandations auprès de la Direction Générale et auprès des Elus du personnel
- **FRANCIAFLEX-CREAL (Nice-Orléans-Montpellier) : CHSCT / 8 jours**
 - **Diagnostic commercial et Recommandations dans le cadre d'un plan de restructuration de sites de production**
Entretiens individuels auprès des Directions et équipes Opérationnelles
Présentation des recommandations auprès de la Direction et auprès des Elus
- **GROUPE COSNELLE (Charcuteries Grand Vallée / Tours) : CE / 5 jours**
 - **Accompagnement et recommandations auprès des Elus dans le cadre d'un projet de reprise de l'entreprise**
- **REVLON GATINEAU (Cosmétique / Paris et Bezons) : CHSCT / 6 jours**
 - **Audit pour le compte du CHSCT de l'entreprise auprès des Directions Marketing et Commerciales** dans le cadre du projet de fermeture de l'usine et de la restructuration de l'entité opérationnelle au siège
Entretiens individuels auprès du Management, des Directions Opérationnelles et des fonctions Support
- **BASF / COGNIS (Cosmétique / St Fargeau-Ponthierry) : CHSCT / 6 jours**
 - **Audit de Communication interne de COGNIS dans le cadre de sa reprise par BASF pour consolider et déployer ses activités dans le domaine de la Cosmétique**
Entretiens auprès du Management, des Directions Opérationnelles, personnel administratif et logistique
Recommandation stratégique pour réussir l'intégration du personnel COGNIS au sein de l'entité BASF France
- **AIR LIQUIDE (Paris 7^{ème}) / 5 jours**
 - **Audit Commercial au sein de l'activité « Ingénierie » et des Directions Opérationnelles de Développement Commercial**, dans le cadre d'un projet de restructuration interne
Rédaction et soutenance d'un Rapport d'expertise auprès de la Direction et des Elus
- **GROUPEMENT ASTRE (Transport & Logistique / Orléans) / 6 mois**
 - **Conception et mise en place d'une nouvelle solution de gestion technique et administrative de l'échange palettes Europe pour l'ensemble de la Profession Chargeurs, Logisticiens, Transporteurs et Clients**
- **UGAP (Centrale d'Achats des Marchés Publics / Marne-La-Vallée) / 7 jours**
 - **Audit des équipes de Vente sur 2 Délégations Régionales pour étudier les conditions de mise en œuvre d'un Centre de Contact Multi Canal (Paris et Nancy)**

▪ **DHL INTERNATIONAL (Transport & Logistique / Roissy et Orléans) / 7 jours**

- **Diagnostic commercial pour l'activité Express Aérien dans le cadre d'un projet de filialisation**
Analyse des enjeux organisationnels et fonctionnels
Présentation des recommandations auprès de la Direction Générale et auprès des Elus du personnel

▪ **FM LOGISTIC (Transport & Logistique / Château-Thierry) / 6 jours**

- **Audit Marketing et Commercial auprès des Directions « Logistique » et « Transport » dans le cadre d'un projet de réorganisation de l'activité Transport en France (Château-Thierry et Lyon)**

❖ **Accompagnement RH**

▪ **REVLON GATINEAU (Cosmétique / Paris et Bezons) : 3 mois**

- **Accompagnement individuel de « remobilisation » de 15 collaborateurs dans le cadre du PSE et des collaborateurs repositionnés dans la nouvelle organisation de l'entreprise**

▪ **CRISTALCO (Groupe CRISTAL UNION / Paris 8^{ème}) : 8 journées**

- **Accompagnement individuel d'1 Responsable Comptes-clé « GMS » et d'1 Responsable Comptes-clé « RHF », rattachés à la Direction Commerciale**

Analyse, Recommandation de Plan d'Action individuel : Positionnement, Autonomie, Affirmation de soi

▪ **LES CRUDETTE (Groupe POMONA / Châteauneuf-sur-Loire) : 3 mois**

- **Accompagnement individuel d'intégration et de prise de poste pour 2 Directeurs des Ventes Régionaux**

❖ **Formation et Accompagnement Marketing et Commercial**

▪ **TPE / PME / PMI (Services, Industrie, Conseil / Paris-IDF, Loiret)**

- **Accompagnement en Développement commercial de Dirigeants de PME/PMI dans divers secteurs d'activité : ASSOCIATION ET FINANCE (Conseil à la gestion financière), ESPACE ET MOBILIER (Distribution de mobilier de bureau haut de gamme), SEA ON LINE (système de surveillance et d'alarme en mer), LOIRE VISION (affichage touristique et artistique de vitrines commerces), BOITHIAS & MARTIN (fabrication et distribution de stores et grilles de magasins), LOGAM (Courtier en assurance), GESTIMUM (conception et distribution de logiciels PME)**

▪ **CGA Centre Val-de-Loire (Blois et Orléans) : depuis 2014**

- **Formations Marketing et Commerciales auprès des Dirigeants d'entreprise artisanales, commerces et services**

▪ **CCI du Loiret (Créateurs et Repreneurs d'entreprise) : 3 Sessions de 3 mois / an**

- **Module de Formation « Marketing et Stratégie Commerciale » de 63 h (9 jours) auprès de 15 Entrepreneurs**

▪ **COUVEUSES D'ENTREPRISES : (Orléans-Châteauroux-Bourges)**

- **Formations Commerciales auprès de Jeunes Créateurs d'Entreprise (en cours depuis 7 ans)**

▪ **CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT (18, 28, 36 et 45)**

- **Formation ADEA « Stratégie et Techniques Commerciales » : parcours diplômant sur 14 journées**

PARCOURS PROFESSIONNEL EN ENTREPRISE

FORMATION

- Sciences Economiques (Toulouse)
- IHEDREA (Institut de Droit Rural et d'Economie Agricole / Paris 12^{ème})

LANGUES

- ANGLAIS (CONVERSATION COURANTE)
- ESPAGNOL (CONVERSATION COURANTE)
- ALLEMAND (BASES SOLIDES)

Depuis Mai 2006 **CONSULTANT ET FORMATEUR COMMERCIAL**

2002-Avril 2005 **EXPERIAN : Directeur des Marchés Grands Comptes**
(Assurance, Industrie et Services)

- Management d'une équipe de 3 Ingénieurs Commerciaux
- Mise en œuvre et réalisation du Plan d'Actions Commercial par marché

Octobre 1998-2002 **ATOS ORIGIN : Directeur d'Affaires Grands Comptes**
(Assurance et Banque)

- Développement de l'activité commerciale auprès de 10 Clients Grands Comptes (C.A: 9 M€)
- Réalisation de mes objectifs de vente personnels

1988-1998 (10 ans) **BASF France : Directeur de la Communication de BASF France**

- Management de l'Entité Communication de 6 personnes (Département Industrie)
(Communication Interne, Corporate, Relations Presse, Relations Publiques)

Responsable du Marketing Opérationnel / Département Agrochimie

- Elaboration, Mise en place, Contrôle et Suivi des Plans de Marketing Opérationnel
- Mise en place et Suivi des Campagnes de Promotion auprès des Distributeurs en relation avec les Directions Régionales et leur équipe commerciale
- Animation du réseau de Force de Vente sur le terrain (Publicité et Promotion)

1985 - 1988 **GROUPE LIAISONS : Responsable Promotion du Département Agricole**

- Conception et mise en œuvre de la stratégie de diffusion des titres professionnels