

Thierry FRESNEL

Cabinet essentia35
44, rue des Verdaudais
35690 ACIGNE

☎ : 06.62.06.35.99.

✉ : thierry.fresnel@essentia35.com



Conseiller - Former - Accompagner Cap sur un co-développement professionnel !

Domaines de compétences

- ▶ **Commercial** : Définir des actions de développement - Elaborer un plan d'actions - Utiliser des techniques de vente – Prospecter et fidéliser – Créer et suivre des tableaux de bord
- ▶ **Marketing** : Se mettre en « veille » - Réaliser une étude de marché - Elaborer une stratégie marketing - Formaliser un business plan - Développer et contrôler un plan d'actions marketing
- ▶ **Management** : Choisir ou changer une politique de management / La mettre en place et la faire vivre
- ▶ **Gestion** : Gérer son entreprise avec des outils d'aide à la décision – Tenir son prévisionnel
- ▶ **Communication** : Communiquer en face à face, au téléphone et à l'écrit - Utiliser les NTIC (multi-canal)
- ▶ **Formation** : Développer des techniques commerciales, marketing, managériales et communicatives

Expériences professionnelles

- ▶ Depuis 08/2013 : **Conseiller, former et accompagner** - Cabinet essentia35 - Acigné (35) :
 - **Conseil et formation** en vente, marketing, management, gestion et communication
 - **Accompagnement** pour le co-développement professionnel des entrepreneurs, des salariés, des demandeurs d'emplois, et des personnes en (ré)orientation professionnelle
- ▶ 2003 à 07/2013 : - **Chargé de mission** puis **Adjoint de direction** puis **Directeur délégué** - Ecole TANE de Bijouterie et d'Orfèvrerie - Ploërmel (56) - 70 % de mon temps
- **Formateur en Vente et Marketing** : C.C.I. Saumur (49), C.C.I. Laval (53), Coodémarrage.53 Changé (53), Faculté des Métiers Bruz (35) ... – 30 % de mon temps
- ▶ 2002 : **Chargé de mission au Service Marketing** – C.R. CREDIT AGRICOLE - Rennes (35)
- ▶ 2000 à 2001 : **Chef des ventes régional Grand Ouest** - DEBITEL - Chaville (92)
- ▶ 1998 à 2000 : **Responsable commercial Grand Ouest** – NEYRAT - Autun (71)
- ▶ 1995 à 1997 : **Responsable commercial Grand Ouest** – BECCO - Strasbourg (67)
- ▶ 1990 à 1994 : **Chef de secteur** puis **Chef des ventes** puis **Responsable ADV** - CLAUDE LEGER – Laillé (35) puis BRIDOR - Servon sur vilaine (35) / GROUPE LE DUFF - Rennes (35)
- ▶ 1987 à 1990 :
 - **Chargé d'une étude de marché** - FREX COM - Rennes (35)
 - **Assistant au service recouvrement** - CR CREDIT AGRICOLE - Vannes (56)
 - **Agent de relations** - CREDIT MUTUEL - Lorient (56)

Formations

- ▶ 2009 / 2010 : **MASTER 2 MAE** Gestion des Entreprises – IAE / IGR Rennes (35)
Mémoire : « *L'accompagnement des TPE par des outils d'aide à la décision* »
- ▶ 2002 / 2003 : **DESS** Marketing/Vente - CNAM Nantes (44)
Mémoire : « *Vers le développement du multi-canal par une démarche G.R.C.* »
- ▶ 1989 / 1990 : **Licence** Vente/Marketing des produits agroalimentaires - CFTA Montfort sur Meu (35)
- ▶ 1983 / 1985 : **BTS** Action Commerciale - IMS Nantes (44)