



Vues: 6754

Rémunération à partir de 700/ Par jour

Créé le: 15/12/2014

Lieu de travail désiré: France, Région Auvergne

Expérience: Plus de 15 ans

Niveau: floctorat

---

## Emploi souhaité

---

Poste souhaité:	flirecteur projet / expert conseil
Rémunération min:	700 / Par jour
Emploi:	Contrat
Mobilité:	Oui
Préparation en voyage d'affaires:	Jusqu'à 100% de voyages

Résumé: Fort de mes compétences entrepreneuriales, managériales, fonctionnelles et organisationnelles, je propose aujourd'hui d'intervenir dans votre entreprise par le biais de missions de conseil allant d'un flash audit à un accompagnement dans la durée-

Cette proposition se fonde sur :

Mes compétences entrepreneuriales, managériales, commerciales, fonctionnelles et organisationnelles éprouvées dans mon précédent poste de direction et lors de mes missions auprès de donneurs d'ordre  
Mon aisance à naviguer dans des environnements politiques complexes

---

## Expérience

---

Expérience:	Plus de 15 ans
Votre expérience:	Pendant 15 ans, direction d'un cabinet de conseil de stratégie et de management spécialisé dans la distribution de produits et de service, dans la performance commerciale et dans le management de programmes

---

## flétails de l'expérience

---

## Ellipsa / Service aux entreprises

Associé fondateur, 04/01/1999 — 01/02/2013

Paris

www-ellipsa-com

Optimisation de la distribution de produits et services selon 3 axes : 1 - Axe Connaissance client permet de définir sont les clients/prospects par une analyse territoriale fine et quels sont leurs comportements associés ? Il se décode en 3 typologies de prestation - Exploiter les données structurées (flataming : Business Intelligence) - Exploiter les données non structurées - Emails, Conversations téléphoniques, Etudes marketing, Tickets de caisse, ...(analyse sémantique, Observatoire des appels et du courrier) - Acquérir de nouvelles données (VisioBase Bloc, Panel on Line plateforme vocale d'enquête ) 2 - Axe Stratégie relationnelle, vise à définir et optimiser le parcours relationnel clients/prospects- Il répond à 4 enjeux : - fléfinir une stratégie relationnelle par une déclinaison opérationnelle de segmentation stratégique en utilisant les méthodes et outils de segmentation opérationnelle, comportementale - Elaborer un parcours client Multicanal en définissant les parcours de commercialisation, d'acquisition et de fidélisation via un dispositif multicanal - Personnaliser la communication online et offline en utilisant des méthodes et outils permettant un marketing sortant one to one, des espaces client personnalisés et une conception de réponse Client to one - fléployer un outil de CRM opérationnel par des missions de cadrage, de pilotage, de maitrise d'ouvrage, de benchmark, de conduite du changement et de formation 3 - Axe stratégie distributive - Optimiser le réseau physique (Schéma directeur maillage, Etude implantation, Merchandising point de vente, Communication locale) - Optimiser le canal Web (Stratégie Web, Rationalisation Web, Plateforme Web communautaire, Co-conception) - Optimiser le canal voix / téléphone (Audit / Productivité / Qualité / Performances Centre d'appels, Langage naturel) - Optimiser la force de vente (Objectivation, plan de prospection, Sectorisation, Conduite du Changement)

### C o m p é t e n c e s :

Stratégie distributive Connaissance client Approches relationnelles multicanal (Réseau / Internet / téléphonie) CRM Performance et démarches commerciales Audit organisationnel Organisation des structures Reengineering des processus Valorisation du potentiel et formation Management de programme et de projet

---

## Formation

---

Niveau:

floctorat

Langues pratiquées:

Anglais

Formation:

Mastère spécialisé en management de la recherche et de l'innovation

fIEA physico-chimie des biotransformations