

Christelle LEBEAU
04 chemin de la falaise
44380 Pornichet

47 ans.

06 50 85 75 23
clebeau@moovaxis.com



Analyse comportementale / Management / Vente complexe

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- Depuis Juin 2016** : **MOOVAXIS : fondatrice (<http://moovaxis.com>)**
Cabinet de formation, conseil et coaching :
- ⇒ Accompagner les entreprises à booster leurs business et développer un management bienveillant et performant.
 - ⇒ Retrouver un emploi, réussir sa reconversion, oser se lancer. Pour passer à l'action en conscience avec authenticité et efficacité (DISC, Bilan de compétences, IKIGAI)
- Enseignante en bachelor, Master et MBA et auteur du livre « pro en management commercial »**
- Mai 2015 / Mai 2016** : **SELECTA / PELICAN ROUGE COFFEE SOLUTIONS**
Responsable Régionale des ventes New business (Manager de transition)
- ⇒ Animation de l'équipe parisienne et en région (12 personnes) ;
 - ⇒ Management et coaching commercial de l'équipe ;
 - ⇒ Pilotage de la performance via Salesforce ;
 - ⇒ Accompagnement à la montée en compétences professionnelle et relationnelle des commerciaux ;
 - ⇒ Dynamiser l'évolution de l'offre vers des offres « premium ».
- Budget annuel : 46 Millions de CA**
- Déc 2011 / Fév 2014** : **SFR BUSINESS TEAM, CARESPACE (35 salariés, 6 Millions de CA) :**
Responsable des ventes.
- Management de 12 Ingénieurs commerciaux sédentaires et itinérants.
Mise en place de la stratégie de développement commercial, définition des objectifs et du payplan ;
- ⇒ Réorganisation commerciale et création d'une équipe de VAD ;
 - ⇒ Management de la performance commerciale :
 - Création des outils de reporting, suivi des plans de comptes et organisation des sessions de phoning ;
 - ⇒ Accompagnement terrain, montée en compétence et mise en place de challenges individuels et d'équipe.
- Résultats : + 127 % en 2012.**
- Nov 2008 / Nov 2011** : **BOUYGUES TELECOM :**
Ingénieur commercial Middle Market (sociétés entre 100 et 499 salariés) :
- Approche conseil auprès de prospects et clients afin d'effectuer des ventes de solutions complexes.
Interlocuteurs de haut niveau sur des affaires à cycle de vente moyen et long.
- ⇒ Garantir le développement et le renouvellement des contrats existants via l'anticipation des besoins des clients et l'identification des opportunités de business.
 - Coordination des actions avec les équipes support, établissement de reporting, enrichissement du CRM.
 - ⇒ Prospection sur liste de comptes :
 - Mise en place de stratégies de conquête de comptes, maillage, business croisé.
 - Réalisation d'audits, des propositions commerciales puis des soutenances.
 - ⇒ Animation des comptes du secteur public, lobbying et réponses aux appels d'offres.

Résultats : 376 % sur T1 2011 ; + 220 % de R/O en 2010, victoire au challenge interne.

Janv 2005/ Oct 2008 : Fondatrice de 2 sociétés : MIM SERVICES et MIM A DOM (mimservices.fr).
Concept : Point de vente sur Vincennes dont l'objectif était de proposer « un interlocuteur unique pour l'ensemble des prestations informatiques » avec un objectif de franchise.
⇒ Vente de matériel informatique ;
⇒ Prestations de services : Formation, maintenance réseau, dépannage informatique, création de sites internet ;
Résultats : CA 2007 : 300 000 € ht, référencement de partenaires (SFR, ASUS, KMPS).

Août 2002 / Sept 2004 : VIVRE MOBILE (grossiste de SFR et vente de matériel de téléphonie mobile) : KAM.
Gestion nationale de clients grands compte : Retail et e-business.
⇒ Prospection et référencement des centrales ;
⇒ Négociation et rédaction des contrats cadre ;
⇒ Mise en place d'opérations Trade entre l'opérateur et le constructeur (Samsung, LG...) ;
⇒ Suivi quotidien des aspects financier, logistique et commercial de chaque client ;
Résultats : Référencement d'enseignes Retail (CASINO, TEL & COM, CONFORAMA, SURCOUF, CDISCOUNT...)

Avril 2001 / Juil 2002 : SFR : Responsable d'enseignes / KAM.
Gestion nationale de clients grands comptes : THE PHONE HOUSE, PRO&CIE et GITEM.
⇒ Développement de la part de marché, suivi et amélioration de la rentabilité ;
⇒ Assurer le respect de la politique tarifaire ;
⇒ Négociation des contrats quadrimestriels : objectifs de volume, prévision des ventes ;
⇒ Définir les plans d'actions avec l'équipe Trade de SFR : opérations commerciales, incentives ;
⇒ Communication vers la force de vente nationale SFR et suivi de l'application des accords ;
⇒ Veille du marché (concurrence, distribution, consommation et usage...).

Déc 99/ Avril 01 : BOUYGUES TELECOM : Chef de projet.
Lancement commercial sur un nouveau circuit de distribution Retail (LA POSTE)
⇒ Réponse à un appel d'offre et négociation de l'ensemble des termes contractuels :
- Coordination des différents services en interne et adaptation ou mise en place de nouveaux process Logistiques, de commissionnement, de SAV et logistique.
- Formation de la hotline et du service clients ;
Lancement de la commercialisation :
- Coordination avec le client et le Trade pour la création de supports d'ILV et d'outils de formation ;
Résultats : Lancement commercial dans 4417 points de vente, recrutement et formation d'une force de vente dédiée de 20 personnes.

Sept 96 / Sept 97 : MARS ALIMENTAIRE : Promotrice des ventes retail (départements 37 et 41)
Animation d'un portefeuille de 350 clients et prospection de new business :
⇒ Développement de la part de marché via l'optimisation du référencement et du facing ;
⇒ Assurer le respect du PVMC ;
Négociation et mise en place d'animations commerciales (challenges distributeur + opérations à destination des clients finaux).
Résultats : Gagnante du challenge national parmi les 80 promoteurs des ventes.


FORMATION

1998/1999 : Université d'Herfordshire (UK) : **BA marketing.**
1995/1998 : **ESC Tours**, Master 2 option marketing (équivalence mention « Bien »).
1994 : **BTS Action Commerciale** au Lycée Le Rebours à Paris (équivalence mention « très bien »).

LANGUE

ANGLAIS : **Courant. BA Marketing** à l'Hertfordshire University : septembre 1998 / Juin 1999.

DIVERS

Auteur : « Pro en management commercial » (Ed : Vuibert) 

Loisirs : Chiens, Padel et tennis.

Centres d'intérêts : Spiritualité et développement personnel, les voyages en Asie.

Autres : Kahoot, Pack Office, CRM Salesforce.

Certifications : **Ensizetm, AEC DISCtm, Les styles sociaux et adaptabilitétm, 4Colorstm**