# Jacques PASCAL



43 bd République 92250 La Garenne-Colombes diplômé de [**l’ESCP**](http://www.escpeurope.eu/)

🕿 06 85 01 97 27 anglais courant

🖂 jacques.pascal92@gmail.com allemand scolaire

### Business Manager

*Définir la stratégie commerciale. Construire et mettre en œuvre le plan d’action commercial. Manager les équipes (40 personnes). Transformer l’organisation. Piloter la performance (CRM, KPI, tableau de bord). Prospecter les (Grands) Comptes (Groupes internationaux, CAC 40, sociétés publiques, municipalités…). Négocier (partenariats, accords commerciaux, distributeurs France et international). B2B. Secteurs : commerce, services, TIC, communication, FMCG…*

## EXPERIENCES DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

# 2018 – CCI Seine St Denis – pilotage de projet

Mission de 12 mois au sein d’un organisme consulaire. Lancer un nouveau programme d’accompagnement collectif destiné aux dirigeants de jeunes entreprises du territoire. Coopérer avec les institutionnels, les associations, les incubateurs, les clubs et réseaux. Résultats : 130 dirigeants orientés, 1er groupe lancé après 6 mois, 2e groupe en lancement en partenariat avec EPT.

# 2017 – Cabinet de Management de Transition / audit commercial - optimisation du CRM

Cabinet du top 10. PME. Recrutement. B2B. Crise de croissance (+30% par an). Mission de 3 mois d’audit commercial. Mettre à plat les procédures. Optimiser l’usage du CRM Salesforce (paramétrage). Former les utilisateurs.

# 2016 – [Office Dépôt](http://www.officedepot.eu/fr/about-us/company-structure/) / Interim Sales Manager Business Development

Filiale française Groupe US. N°2 mondial. Retail (vendeur multicanal de fournitures et de mobilier de bureau). B2B. Démission du manager, OPA du N°1 sur N°2. Mission de 8 mois d’intérim commercial dans un contexte déprimé. Encadrer les « business development managers » dédiés à la prospection des comptes stratégiques (> 500,000€ / an). Ventes complexes : cycle long, interlocuteurs multiples, mode projet. Prioriser les dossiers, se concentrer pour gagner. Former et remobiliser l’équipe. Explorer de nouvelles voies (best value procurement). Résultats : > 2 millions € de new business signé.

# 2015 – [Limpida](http://www.limpida.com) / Directeur Commercial de transition

PME. TIC (intégrateur informatique spécialiste gestion de la performance). B2B. Clients : Groupes internationaux (Veolia, Bolloré, Siemens, Auchan…). Contexte : arrêt prolongé du Directeur Commercial. Mission d’intérim de 12 mois. Remettre à plat la stratégie (partenariats, alliances). Générer et suivre les opportunités, rédiger les propositions commerciales, négocier jusqu’à signature des contrats. Mettre en place le CRM. Concevoir et piloter le développement du nouveau site internet. Résultats : partenariats avec Oracle, Arcplan. Contrat new business avec Auchan.

# 2014 – [L’Addition](http://www.laddition.com) / Manager de transition en charge de la stratégie commerciale

Start-up. TIC (éditeur informatique - logiciel de caisse). B2B. Mission de 12 mois centrée sur la stratégie commerciale. Accompagner les fondateurs pour trouver un modèle économique viable, assurer la première levée, recruter et accompagner l’équipe marketing et commerciale. Résultats : 500,000 € levés, 1000 premiers clients signés. Désormais lauréate du « Pass French Tech ».

# 2013 - Bloc Miroir / Manager de transition – audit et coaching commercial

PME. Industrie (fabricant meubles de salles de bain). B2B2C. Mission de 3 mois. Audit commercial, accompagnement du Directeur Commercial. Identifier les leviers de vente mal exploités ou inexploités. Elaborer plan d’actions. Accompagner le Directeur commercial pour la mise en œuvre.

# 2010-2013 Prospactive / Développement commercial en temps partagé

Franchisé du réseau Prospactive. Proposer à des dirigeants de TPE / PME d’assurer en temps partagé leur développement commercial. Clients et missions : robotique (Aldebaran Robotics). Etudier les marchés qui n’existent pas (encore), les robots de compagnie. Machines d’emballage (Girardin Packaging). Elaborer et mettre en œuvre campagne de détection de projets. Editeur informatique (Wapp6). Mettre en place le CRM Ines et former les utilisateurs. Industrie – biens intermédiaires (Agripsol). Campagne de détection de projets et qualification des prospects etc.

## AUTRES EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

# 2005-2010 Lixir 200 Millions € / 160 personnes (spiritueux): Directeur Commercial CHR. Membre du Codir. Multi-canal : cash & carry, grossistes, cavistes, et ventes directes soit 40 millions €. Encadrer 40 commerciaux. Challenges : professionnaliser la vente dans les circuits hors domicile. Optimiser organisation (missions, territoires et portefeuilles prospects). Ouvrir de nouvelles voies de coopération entre équipes marketing – commerciales et avec les clients : imaginer des « solutions business » centrées sur les métiers des clients, signer des contrats de partenariat commercial. Exploiter les nouveaux outils de pilotage (SAP).

**2003 – 2004 IP France** (régie publicitaire) **Groupe RTL** / **Direction Marketing**

Mission d’innovation produit. Menace sur les revenus publicitaires des radios en prévision de l’ouverture de la télé aux enseignes de distribution. Inventer des services innovants à forte valeur ajoutée pour protéger les revenus publicitaires.

# 2002 Brand Company – TBWA / Directeur Commercial de transition

Agence de design filiale Groupe international. B2B. Clients : Grands Comptes (Axa, SNCF…). Directeur commercial par intérim. Prospections gérées : design d’image (identité des trains Corail), design d’espace (aménagement voitures TGV Est – sélectionné parmi 3 finalistes), design d’image (identité corporate Groupe Total après fusion avec Elf – sélectionné parmi 3 finalistes).

# 2000-2001 Parfums Givenchy - LVMH / Directeur Marketing International Parfums

# 380 millions €. Membre du Codir. Rattaché au PDG. Encadre 20 personnes. Marchés clés: USA, France, Japon, R.U., Italie. Lancement international d’un parfum.

**1997-2000** **Havana Club International – Groupe Pernod Ricard**

**Directeur International Ventes et Marketing**

Membre du Codir. Joint-venture avec Etat Cubain. Rattaché au PDG. 60 millions €. Marchés clés : Italie, Espagne, Allemagne, France, Mexique. Missions : identifier marchés à potentiel. Négocier accords de coopération avec filiales. Suivre mise en œuvre des plans dans le respect des engagements (objectifs et budgets). Havana Club devient dès 2000 la 1ère marque export du Groupe Pernod Ricard face à Bacardi (1ère marque de spiritueux à l’époque).

**1986-1997 Agences conseil**

**Griffe / Groupe IPC** (agence de design) **/ Directeur Commercial** (1992-97).

Prospection Grands Comptes (Nestlé, Leclerc, Promodès, Pernod Ricard, Food Court 4 en 1,…). Détecter opportunités. Essaimer. Elaborer propositions. Négocier jusqu’à signature. Mise en œuvre.

**Proximity BBDO** (agence conseil en communication) **/ Co-fondateur** (1988-92).

Co-dirigeant avec Olivier Saguez**.** Proposer aux annonceurs « privés de télé » le premier service de communication à 360°, Proximity a séduit d'emblée les grandes enseignes de distribution, les marques d’alcool et de tabac ainsi que les municipalités et les promoteurs de centres commerciaux. Grands Prix Stratégies dès la 1ère année !

***YKA*** (agence conseil en promotion des ventes) / **Directeur Conseil** (1986-88)  
Prospecter. Elaborer propositions. Négocier jusqu’à signature. Piloter les Comptes. Clients conquis : Procter, BP lubrifiants, Quaker, Guyomarc’h (Evialis)...

**1982-1986** **Procter & Gamble / Brand Manager**

Assistant puis Brand Manager sur Vizir, Mr Propre, Ariel et Bonux. Piloter le développement des marques confiées (développement produit, publicité, promotions) dans le respect du budget.

## BENEVOLAT ET ASSOCIATIONS

**Management de Transition** [**Maestro**](http://maestro-executive.fr/)**: 2015-2018** secrétaire général de l’association qui rassemble des managers de transition aguerris pour entre-aide et prospection.[**400 Partners**](https://www.400.partners/)**: 2018** lancement d’une nouvelle plateforme de managers de transition (prospection, entre-aide, visibilité…).

**Depuis 2010 - 2017** [**Réseau Oudinot**](http://www.reseau-oudinot.com)**:** association entre-aide cadres managers.

Membre Club managers de transition et Club parrainage.

**Depuis 1987** [**P&G Alumni**](http://www.etheryl.net/CLUBPROCTERIEN/)**:** association des anciens salariés de P&G France.

Trésorier (1999-2003) puis Président (2004-2005). Organisation ateliers débats (Franck Riboud, Marc Simoncini…). Mise en place site web 2.0

**1980 – 1982 Faculté des Sciences Economiques d’Abidjan (Côte d’Ivoire).**

Enseignant (VSN) marketing, en charge travaux dirigés (Licence et Maîtrise). Conseil auprès d’entreprises (Dactyl Buro Office, L’Oréal).