



Xavier Lagrange

EXECUTIVE EDUCATION

RÉSUMÉ

Fort d'une expérience de plus de 20 ans dans le domaine de l'éducation et de la formation professionnelle, je souhaite dorénavant relever de nouveaux challenges et notamment dans le pilotage d'activité et dans le domaine du développement BtoB en exploitant mon réseau, mes connaissances, mes compétences managériales ainsi que mon expertise sur le secteur de la formation professionnelle.

COMPÉTENCES

- Agilité dans le changement
- Accompagnement managérial
- Sens de l'initiative
- Intelligence relationnelle
- Sens de l'organisation

OUTILS

Pack Office (Word, Excel, Power Point)
Access, Acrobat Pro, Ciel
(Compta, gestion commerciale), Sage (gestion commerciale), SAP module SD, HR, BO, Plateforme d'elearning DOKEOS, Plateforme LMS 360 learning, CRM Microsoft Dynamics, Salesforce Hubspot. Excellente maîtrise des Réseaux Sociaux dans le cadre du social selling

COORDONNÉES

45 ans / Marié / Permis B
Portable : 06 34 05 94 00
Email : xavlagrange@gmail.com
Adresse : 5 rue de Nantes, 75019 Paris

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Responsable Executive Education

EFREI Paris Août 2021 à aujourd'hui

Création du SMQ (système management de la qualité)

Création des process et processus

Création des Dashboards

Intégration CRM Salesforce et Hubspot brique marketing

Élaboration et création d'une offre de formation continue

Création d'un site web dédié

Création d'un catalogue de formation avec une offre de 38 programmes (cours, certifiants, diplômants)

Commercialisation et gestion des formations (intra entreprise)

Développement des partenariats

Responsable Commercial - Département FPC

HEJ Haute École de Joaillerie mai 2021 à Août 2021

Manager d'une équipe de 3 personnes chargées de clientèle

Responsable de la stratégie et du développement commercial de l'ensemble des programmes diplômants, certifiants, courts et sur-mesure, réorganisation de l'offre, optimisation des processus et pilote de l'audit ISO 9001.

Développement partenariats et Key account management

Head of Open Enrolment programs & Business Developer

HEC Executive Education Octobre 2017 à Mars 2021

Directeur d'une équipe pluridisciplinaire de 6 personnes (Business Development, Sales, Delivery & Loyalty)

Responsable des P&L et de la gestion globale de l'ensemble des programmes certifiants.

Elaboration de la stratégie, structuration du plan de développement (opportunités de croissance intra et inter, fidélisation des Grands Comptes) Conception et déploiement d'une offre BtoB.

Collaboration étroite avec les Directeurs académiques : identification des tendances dans la création de l'offre de formations.

Représentation de l'Institution lors des événements de prospection de clients et lors de workshops d'animation du réseau.

Business Developer & Project Officer

HEC Executive Education Octobre 2015 à Octobre 2017

Manager d'une équipe de 4 personnes. En charge de la commercialisation et la gestion de plusieurs gammes de formations.

Élaboration et déploiement de la stratégie commerciale KAM (up & cross-selling, identification de nouveaux marchés et prospection de nouveaux clients).

Project Officer & Program Manager

HEC Executive Education 2011 à 2015

Manager d'une équipe de 2 personnes

En charge de la commercialisation et la gestion de plusieurs gammes de formations.

Missions transverses : MOA et AMOA sur la digitalisation de l'offre (création de plateforme d'apprentissage, inscription et paiement en ligne etc.), et sur l'implémentation du CRM Microsoft Dynamics.

FORMATIONS

Formation continue

- Enregistrer une formation au RNCP et RS (centre info)
- Accélérer sa croissance avec les Grands Comptes (HEC)
- Améliorer ses performances de Manager Entraîneur (HEC)
- Active Learning Coaching: Coach professionnel (HEC)
- Négociation et argumentation / Influence transversale (HEC)
- Formation Auditeur ISO(HEC)

Formation initiale

Bac+2 BTS Assistant de gestion PME/PMI

Baccalauréat STT / option comptabilité/gestion