

## Stéphane NAHOUM

5 Bis allée des Mésanges  
78110 LE VESINET  
[snahoum@numericable.com](mailto:snahoum@numericable.com)  
06.03.44.36.30

## Directeur Commercial

**Confirmé dans le secteur des services et du conseil**  
**Domaine des nouvelles technologies**



45 ans - Marié – 2 enfants  
Permis B - Mobile

**Interlocuteurs : Chefs d'entreprise, Acheteurs, DSI et DRH.**

**Ouverture de nouveaux comptes et gestion de la relation client**  
**Négociation commerciale avec des Grands Comptes et des PME, développement du portefeuille client**  
**Elaboration de la stratégie commerciale, mise en place de plans d'actions**

### Parcours professionnel :

#### **Depuis Octobre 2015 : CONSULTAKE - Directeur Commercial - Membre du CODIR**

**Cabinet de conseil en stratégie des systèmes d'informations.**

##### Principales Missions :

- Elaboration et mise en œuvre du plan d'action commerciale et marketing : Conception du cycle de vente et des règles de gestions de comptes. Gestion et mise en place de process d'alimentation du CRM. Fidélisation et organisation d'événements clients (salon et petits déjeuner à thème).
- Action commerciale : Prise de rendez-vous, visites clients. Rédaction et soutenance des propositions commerciales. Négociation et conclusion des ventes.
- Management des équipes : Recrutement et encadrement de 5 collaborateurs. Formation et support auprès des équipes. Mise en place, suivi et analyse des KPIs. Recrutement et sélection de consultants. Organisation et animation des réunions.

Principaux clients : Allianz, Fromagerie BEL, Terres Inovia, Assemblée Nationale, FDJ, Geoxia, Plastic Omnium, Société du Gd Paris, Adisseo, Suez Groupe, Groupe AMAURY etc.....

#### **Avril 2014 à Octobre 2015 : PEOPLE TO PEOPLE - Responsable du Développement**

**Cabinet de conseil et de formation en management et RH, accompagnement personnalisé.**

##### Principales Missions :

- Mise en place du plan d'action commerciale autour de la solution Digital. Elaboration du cycle de vente. Création de la documentation commerciale. Gestion et maintenance du CRM. Organisation d'événements marketing clients
- Action commerciale : Prise de rendez-vous, visites clients et démonstration produit. Rédaction et soutenance des propositions commerciales. Négociation et conclusion des ventes.
- Management d'une équipe de 3 collaborateurs

Principaux clients : Carrefour, Crédit Agricole, Bpi France, Lcl, Pro BTP, Vinci, etc....

#### **2008 – 2014 : ADIF - Directeur Opérationnel - Membre du CODIR**

**Conseil, Services et Formations transverses.**

##### Principales Missions :

- Stratégie commerciale : conquête de parts de marché, détection d'opportunités et niches de marchés, partenariats clients et référencement. Elaboration du Plan d'Action Commercial et du système de vente.
- Développement de l'activité commerciale : portefeuille clients grands comptes et PME, prospection en mode chasse, rendez-vous clients et prospects, élaboration des propositions, réponses aux appels d'offre et soutenance, conclusion des contrats de vente et contrats cadre.
- Stratégie marketing opérationnel : participation à la création de nouvelles offres, organisation de campagnes marketing et d'événementiels, participation à la communication (brochures, sites web), participation à la réalisation du catalogue de formation.
- Gestion opérationnelle : Tableaux de bord prévisionnels et reporting de l'activité commerciale, coordination des intervenants techniques. Encadrement d'une équipe composée de 2 administratifs et 3 commerciaux.

Principaux clients : Groupe ISS, MACIF, VTB Banque, MIZUHO Bank, TOYOTA Assurances etc...

## **2000 – 2008 : MY WAY LEARNING - Directeur Commercial – Membre du CODIR**

### **Master Franchise Conseil et formation certifié Microsoft Gold Certified Partner**

#### **Principales Missions :**

- Développement commercial : avec un résultat de 11 M€ de CA annuel (+20% par an). Développement d'une base clients de PME et de grands comptes de plus de 1500 comptes. Travail en mode projet sur les réponses aux appels d'offres, pilotage des propositions commerciales en collaboration directe avec les chefs de projet, techniciens, informaticiens, développeurs et formateurs.
- Révision et déploiement du « système de vente » : optimisation du cycle de vente, création d'argumentaires, méthodes de qualification et de gestion des contacts dans un outil de CRM, techniques de vente et de négociation, méthodes de fidélisation et suivi client.
- Encadrement commercial du centre de Paris : recrutement et formation de commerciaux « sédentaires » et « terrains » (25 personnes en direct), définition et suivi des objectifs, support direct sur les grands comptes. Support et formation auprès des équipes commerciales du réseau de franchises (environ 60 commerciaux).

**Principaux clients :** PMU, Habitat, JCDecaux, Villeroy et Boch, Didier GUERIN, etc...

## **2000 : PRODWARE - Consultant Commercial (Mission)**

### **Création et animation d'un centre d'appels**

- Création d'une cellule de téléprospection en mode projet avec un budget minimaliste, recrutement, formation de jeunes en alternance, encadrement de 25 téléconseillers.
- Animation du centre d'appels, création d'argumentaires, suivi de la production commerciale : tableaux de bord et fiches d'activité.

## **1999 – 2000 : GED SYSTEMES - Responsable Commercial – Membre du CODIR**

### **Société de conseil et de formation informatique**

- Gestion de la clientèle privée Grands Comptes (CA généré avec 30% de nouveaux comptes créés).
- Formation et encadrement d'une équipe de 10 commerciaux
- Gestion du planning des formateurs et sélection des consultants

## **1995-1998 : NEW HORIZONS Inc.- Ingénieur Commercial puis Chef des Ventes**

### **Master franchise, société américaine Leader Mondial en formation informatique**

- Prospection téléphonique, rendez-vous commerciaux, rédaction des offres, suivi client, administration des ventes, commercial grands comptes, gestion des appels d'offres.
- Animation de l'équipe commerciale (16 commerciaux), mise en place de concours de vente, formation et assistance auprès des commerciaux
- Gestion de l'activité commerciale : reporting mensuel, suivi des objectifs, analyse de la rentabilité des dossiers, optimisation des marges, suivi de la facturation et des encaissements.

## **Formation initiale et continue :**

1995 : **IFAG** - Ecole supérieure de Management PARIS – Manager d'un Centre de Profit

1991 : **Baccalauréat** Général série E

**Formations au Management :** Techniques de communication interpersonnelle (écoute active) et de management opérationnel (organisation du travail, conduite de réunion, entretiens d'évaluation, gestion des conflits), Process Com.

### **Séminaires de formation marketing et commerciale aux USA**

**Connaissances informatiques :** CRM (Act !, Telemagic, Sales Force, Microsoft Dynamics CRM, Queoval, Gescof, SX), Bureautique: Microsoft Office - Outlook, Excel, Word, PowerPoint.  
Culture informatique (systèmes, technologies du Web, logiciels professionnels).

**Langues :** Anglais courant, Italien.