

# NORBERT LE BRUN DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EXTERNALISÉ / MANAGEMENT DE TRANSITION

☐ +33 (0)6 79 45 14 10

In norbertlebrun@gmail.com
In Bretagne
Mobile France & International







Talent "la feuille blanche", Métier "développeur - facilitateur", Posture "homme de terrain orienté résultats - real team player".

En capacité de penser la stratégie, de mettre en oeuvre les tactiques, de gérer l'opérationnel, d'accompagner la transformation & l'innovation, de développer la performance, de donner du sens aux équipes. L'ensemble avec pour objectif de viser l'excellence.

Maîtrise de la prospection, de la prescription, de la distribution, de la négociation de contrats de partenariat, du montage d'affaires & de la vente complexe de produits, solutions & services. Expertise en business development, en management d'équipe & en management de projet.



# **EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE**

#### DIRECTEUR COMMERCIAL EXTERNALISÉ - EXPERT EN PERFORMANCE COMMERCIALE & EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

LODESTAR - Direction commerciale externalisée - Performance commerciale, stratégie & management - Depuis janvier 2022 - France

- 11 missions réalisées (avec partenaire Maven ou Enleys): 7 pour des industriels de la construction + 4 pour des sociétés de conseil ou de services Enjeu: Chasser, transformer, contractualiser & réaliser les missions d'accompagnement & de conseil
- Consulting & Business Development 4.0 : Auditer Co-définir la stratégie Former les managers & leur équipe Recruter Aider à la Gouvernance

#### **DIRECTEUR DE MISSION**

REACTIVE EXECUTIVE - EMT Entreprise de management de transition (8 mois) - 2023 à 2024 - France

- 8 missions embarquées CA > 2,2 M d'€ Taux de transformation 66% Taux de marque 36% TJM moyen facturé 1450 € Durée moyenne 9 mois
- Enjeu: Chasser, transformer, contractualiser, cadrer & suivre les missions de transition
- Région Bretagne Industrie Agroalimentaire Fabricant de produits surgelés Responsable Qualité
- Région AURA BTP Constructeur hors-site de bâtiments en bois Directrice des Ressources Humaines
- Région Nouvelle-Aquitaine Industrie Fabricant de systèmes de manutention et de levage complexes Directeur d'Usine
- Région AURA Santé Centre Hospitalier Directeur Travaux / Immobilier (DTI) & Directeur Technique Sécurité (DTS)
- Région AURA Industrie du Nucléaire Responsable Maintenance
- Région Hauts de France Industrie Agroalimentaire Fabricant de machines spéciales Directeur QHSE
- Région AURA Industrie Automobile Directeur Général
- Région AURA Industrie Automobile Directrice Administrative & Financière

# **DIRECTEUR NATIONAL DES VENTES**

Groupe DEYA - Spécialiste des produits du 2nd œuvre en menuiserie (intérieure & extérieure / bois & métal) - 2016 à 2020 - France

- CA géré = 72 M d'€ Enjeu : Fédérer les équipes Accompagner le changement & la montée en compétences des collaborateurs Être garant du taux de service, des valeurs portées & des bonnes pratiques liées à la relation client & à l'image de marque de l'entreprise
- Manager la force de vente, la prescription et les référents technique ( > 30 personnes dont 3 managers)
- Vendre les marques BLOCFER EDAC PAC DAMAS ROLER auprès des menuisiers, des EG et des industriels du modulaire Manager les grands projets (ERP, santé, tertiaire, hôtellerie, éducation, logement)
   Gérer la contractualisation des partenariats (promoteurs immobiliers, entreprises générales, ...)

#### **RESPONSABLE GRANDS PROJETS**

DAGARD SA - Solutions innovantes d'enceintes isothermes et d'enveloppes de salles propres - 2016 - France

- CA géré = 10 à 15 M d'€ Enjeu : Chasser & contractualiser les projets > à 350 K€ et < 2,5 M€ (15 à 20 % du CA / CA = 73 M d'€)
- Approcher directement les partenaires de type key accounts : industriels de l'agroalimentaire, transport & logistique, GMS, groupes spécialisés dans l'accueil des personnes âgées, entreprises générales, cabinets d'architecture, ingénieries spécialisées
- Manager l'ingénierie commerciale et le service études de prix (6 personnes)
   Manager de façon matricielle la force de vente et le service ADV

### **DIRECTEUR COMMERCIAL & MARKETING**

BAUDET SA - Concepteur / Fabricant de salles de bain préfabriquées - 2012 à 2014 - France & Export

- CA géré = 20 M d'€ Carnet de commandes +15 %, marge + 50 %, part travaux + 100 % Préserver la marge initiale des affaires / + 10 % de TS / -20 % sur les interventions en SAV Enjeu : Repositionner stratégiquement l'entreprise dans un contexte de Redressement Judiciaire
- Manager la force de vente, l'ingénierie commerciale et le service ADV (12 personnes)
   Manager les grands projets (santé, hôtellerie, logement étudiant, modulaire)
- Mettre en compétence le service commercial en gestion contractuelle Développer et mettre en oeuvre les contrats de partenariat (25% du CA)

#### **GÉRANT DE SOCIÉTÉ**

NLB Distribution - Eco produits - 2010 à 2012 - France

- Enjeu : Lancer de nouvelles margues écoresponsables sur le marché français
- Marques: Okabashi (chaussures USA) / Labiomer (cosmétique marine France) / Bjorge Ocean (compléments alimentaires marins -Norway)

#### **DIRECTEUR COMMERCIAL**

SBO - Groupe Spie batignolles - Entreprise générale - Major du BTP - 2004 à 2010 - Grand Ouest - France

- CA embarqué en propre / an = 10 à 12 M d'€
  - Enjeu: "Evangéliser" Développer les offres Concertance® & Performance®
- Evoluer dans un environnement complexe lié au montage d'affaires, à la gestion de projets, à la vente conseil spécifique au monde de la construction et du BTP (projets publics et privés de 300 K€ à 20 M d'€ - PPP, conception-réalisation, dialogue compétitif, montage d'affaires, ...)
- Planifier la prospection amont, animer un réseau de partenaires (maîtres d'ouvrage publics & privés, architectes, ingénieries, BET, institutionnels, banques, SEM, comités d'expansion économique)
  - Manager en mode projet les différents intervenants (responsables d'agence, chefs de projet, responsables d'études, directeurs travaux)

#### **RESPONSABLE RÉGIONAL DES VENTES**

JST France - Fabricant mondial de connecteurs - Industries électroniques & électriques - 2000 à 2004 - Façade Atlantique - France

- CA initial = 5 M d'€ Progression > à 25 % par an CA géré > à 10 M d'€ Enjeu : Situation de crise - Développer le CA - Préserver la marge sur les affaires
- Développer et suivre les affaires auprès des industriels de la S/T électronique & de grands comptes (téléphonie, multimédia, électroménager, automobile, aéronautique, armement, bâtiment, ...) + Manager 2 ingénieurs commerciaux et un réseau de distributeurs
- Implanter en mode projet auprès des bureaux d'études & de design



# COMPÉTENCES

#### **SOFT SKILLS - RÉSULTAT TEST ASSESFIRST**

- Style personnel : Promoteur/ "Norbert apparaît comme quelqu'un de déterminé et volontaire. Proactif, il est toujours à la recherche de propositions et d'actions pour faire avancer son travail. Il aborde son activité de manière souple et gère aisément le changement et les imprévus. La façon engageante avec laquelle il présente ses idées laisse peu de place au doute pour son interlocuteur : on veut le suivre. Il est doté d'un leadership et d'une volonté de progrès continu qui font de lui un moteur incroyable dans une équipe."
- Curiosité Ecoute active Adaptabilité Proactivité Force de proposition Sens du challenge Résolution de problèmes

#### DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Prospecter, prescrire & vendre la valeur (conseil & projet B to B B to C multi niveaux / interlocuteurs cycle long & court produits, solutions & services complexes) / Elaborer et négocier les contrats de partenariat / Répondre aux appels d'offres publics & privés
- Animer les réseaux de partenaires, de prescripteurs et de distributeurs (France & Export) / Faire du business development Orienté résultat En prise directe avec les partenaires, les comptes clés et les leaders d'opinion

#### STRATÉGIE & MARKETING

- Faire de la prospective, accompagner la veille stratégique et concurrentielle / Définir et mettre en oeuvre la stratégie
- Définir et mettre en oeuvre le mix marketing / Inspirer l'innovation et l'intérêt produits services / Porter l'image et la communication de l'entreprise

- Être membre de CODIR COMEX / Manager (> 30 personnes dont 3 managers) / Manager de façon matricielle (travail réalisé avec une hauteur de vue incluant une coordination finance, R&D, achats, études de prix, production, projets, travaux) / Manager en mode projet (> 50 M d'€)
- Mettre en oeuvre les outils de pilotage de la performance commerciale via différents CRM (dont Salesforce®)

# **FORMATION**

- MasterCoach ICI ® Institut de Coaching Genève Coaching & méthodologie d'accompagnement du changement
- Chef de Proiet Blockchain ALYRA L'école de la Blockchain & de l'IA Paris Formation continue sur 3 mois (Temps plein 100% en téléprésentiel)
- - Executive Certificate Manager de Transition Audencia & CAHRA by H3O Paris Formation continue sur 5 mois (9 modules)
- - ESTP Ecole Spéciale des Travaux Publics du Bâtiment et de l'Industrie Paris Formation continue sur 1 an (12 modules en intra-entreprise)
- Executive MBA RSB Rennes School of Business Rennes Part-time sur 24 mois (3/4 en entreprise et 1/4 en formation)
- IFV Institut des Forces de Vente CCI La Roche sur Yon
- - BAC F2 Electronique + BTS Informatique Lycéee Chaptal Quimper



## 🔁 LANGUE ÉTRANGÈRE



Anglais

Professionnel - Level B2 Upper - Score 172 Juin 2021 - Immersion English Apart Brest