



NORBERT LE BRUN

DIRECTION COMMERCIALE EXTERNALISÉE CONSULTING & MANAGEMENT DE TRANSITION

in

+33 (0)6 79 45 14 10
norbertlebrun@gmail.com
Brest, Bretagne
Mobile France & International

Directeur commercial expérimenté avec plus de 25 ans dans le développement d'activités nationales.
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, de développer la performance, d'accompagner la transformation et l'innovation, de donner du sens aux équipes.

Expert du montage d'affaires complexes, de la structuration d'organisations commerciales & de l'amélioration du CA et de la marge, avec un objectif de pérennité, dans des contextes de croissance, transformation ou crise.

Chiffres clés : CA piloté jusqu'à 72 M€ / Projets unitaires de 300 K€ à 50 M€ / Management > 30+ collaborateurs dont 3 managers / +25 % carnet de commandes / +50 % d'amélioration de marge / +10 % taux de service / +100 % développement part travaux / - 20 % interventions SAV / Taux de transformation des affaires : jusqu'à 66 % / 14 missions de transformation commerciale (dont 9 pour des industriels ou la construction)

Anglais Professionnel - Level B2 Upper - Score 172

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

DIRECTEUR COMMERCIAL EXTERNALISÉ - EXPERT EN STRATÉGIE, PERFORMANCE COMMERCIALE & EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

LODESTAR avec ENLEYS & MAVEN - Direction commerciale externalisée & Cabinet de consulting - Depuis janvier 2022 - France

- Missions réalisées pour des industriels, des acteurs de la construction, des sociétés de conseil ou de services
- Enjeu : Apporter un impact direct sur le chiffre d'affaires, les marges & l'efficacité commerciale des structures en un délai très court
- Chasser, transformer, contractualiser & réaliser de façon très opérationnelle 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 - 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 : Placer le meilleur manager opérationnel, immédiatement efficace, afin de gérer l'urgence, la transformation ou le changement, avec des résultats rapides, impactants & mesurables / 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 + 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 : Contractualiser les projets > à 350 K€ et < 2,5 M€ non maîtrisés par la FdV (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 : Construire la confiance autour d'une promesse écoresponsable, incluant une viabilité commerciale, pour de nouvelles marques

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 : Se différencier en "Evangélisant" sur les bonnes pratiques liées aux 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 : En situation de crise économique, continuer le développement du CA en préservant 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

Leadership - Curiosité - Ecoute active - Adaptabilité - Proactivité - Force de proposition - Sens du challenge - Résolution de problèmes

HARD SKILLS

Conduite du Changement - Transformation organisationnelle - Amélioration du CA & de la marge - Sécurisation contractuelle

MANAGEMENT

- 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®)

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

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Prospector, prescrire & vendre la valeur (consultative, 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

FORMATION

- - Executive MBA - RSB - Rennes School of Business - Rennes - Part-time sur 24 mois (3/4 en entreprise et 1/4 en formation)
- - ESTP - Ecole Spéciale des Travaux Publics du Bâtiment et de l'Industrie - Paris - Formation intra-entreprise
- - Executive Certificate Manager de Transition - Audencia & CAHRA by H3O - Paris - Formation continue
- - Consultant / Chef de Projet - ALYRA - L'école de la Blockchain & de l'Intelligence Artificielle - Paris - Formation continue
- - Energies Renouvelables & Bâtiment - Démarche en Éco-Conception & HQE - GINGER CEBTP - Paris - Formation continue
- - IFV - Institut des Forces de Vente - CCI - La Roche sur Yon
- - BTS Informatique - Lycée Chaptal - Quimper
- - BAC F2 Electronique - Lycée Chaptal - Quimper