

BENOÎT DRAGON

Ses principales compétences : l'accompagnement par le conseil et la formation sur les enjeux de la stratégie des services, du management et des relations humaines, de la gestion des compétences et de la performance commerciale

SON EXPÉRIENCE

- Expérience de vente et de management
- Expérience de consultant conseil et formation (25 années)
- Expérience de dirigeant (Institut des Méthodes Avancées, 6 ans, 20 salariés ; IFERP/UIMM, 5 ans, 90 salariés ; Algoé, 10 ans, 60 consultants)

STRATÉGIE DES SERVICES, FIDÉLISATION DES CLIENTS

Accompagnement d'équipes de direction et de responsables opérationnels dans l'identification de positionnement stratégique, dans la définition d'Offres de services, dans la segmentation de cibles et dans le déploiement de plan de communication, de commercialisation et de fidélisation

- *CETE de l'Est (Centre d'études techniques du Ministère de l'équipement) : accompagnement du comité de direction dans le repositionnement de la structure sur ses marchés*
- *Saint Gobain Isover : étude de faisabilité d'une école de vente*
- *Groupe Unilever, Cogésal Miko : conception et mise en œuvre de l'institut interne dédié à la formation des commerciaux et de leur encadrement*
- *Renault, Direction commerciale France : accompagnement de la réorganisation du réseau commercial.*
- *Cité des entreprises de Saint Etienne (UIMM Loire) : accompagnement du plan de communication et de commercialisation*
- *Groupe Elior, restauration collective : élaboration et déploiement d'une démarche de fidélisation des clients (Proximity)*

MANAGEMENT D'EQUIPE ET DES RESSOURCES HUMAINES, GESTION DES COMPÉTENCES

Accompagnement en formations-actions de l'évolution des compétences managériales de cadres du secteur privé. Ingénierie de formation, conception des dispositifs, animation, accompagnement individuel ou collectif.

- *Jacques Dessange/Camille Albane : formation des managers à la gestion des ressources humaines (recrutement, intégration, formation continue, reconnaissance/rémunération, mobilité)*
- *Peugeot : ingénierie et participation au déploiement de l'accord relatif au développement et à l'évolution professionnels des ouvriers de production (classification, gestion des compétences, rémunération, parcours professionnels)*
- *SIRIS/Deutsch Télécom, Total, Elior, Unilever : formation des managers au management de proximité.*
- *Bio-Rad, Still Saxby, SwissLife : formation au management de la performance*

Accompagnements collectifs et individuels sur la gestion de soi, l'animation d'équipe ou de groupe de travail, la résolution de problèmes, la négociation, l'arbitrage.

- *Unilever, Siris / Deutsch Télécom, Total, Alstom Belfort : médiation et régulation d'équipes dirigeantes*

Gestion des compétences : conception et mise en œuvre de dispositifs de management par les compétences ; de processus de capitalisation et de transfert des compétences-clés ; de processus de déploiement

- *Alstom la Courneuve, Dessange, PSA Peugeot Citroën, SwissLife*

PERFORMANCE COMMERCIALE, MANAGEMENT COMMERCIAL

Accompagnement de l'évolution de l'efficacité commerciale d'équipes de vente directe ou indirecte (grossistes, distributeurs, agents) dans les secteurs du service, du consommable industriel et du bien d'équipement

- *Unilever/Cogésal Miko : formation des commerciaux, chefs des ventes, directeurs de centres de profits.*
- *Jacques Dessange/Camille Albane, Swiss Life : formation à la qualité de service, à la vente conseil, au management commercial*
- *Total : ingénierie du projet VAC visant à développer la relation clientèle dans 250 stations pilotes*
- *Michelin : formation au management commercial et à la négociation des équipes commerciales*
- *Bolore/SDV : conception et animation de formation à la vente et au management commercial*
- *Elior : conception et déploiement d'une formation à la relation clientèle et à la négociation pour 400 managers de proximité*

SON PARCOURS PROFESSIONNEL

- Président Directeur Général d'Omiléo, société de conseil et de formation
- Directeur associé d'Algoé, Société de conseil en management, responsable de l'unité marché Industrie
- Directeur de l'IFERP, Centre de Formation de la branche professionnelle de la Métallurgie (UIMM) spécialisé sur le tertiaire de l'entreprise
- Directeur de l'IMA, Institut de Méthodes Avancées, organisme de formation spécialisé sur le multimédia
- Consultant chez Bernard Julhiet Formation (marketing et vente)
- Fonctions commerciales en entreprises : prospecteur-merchandiser chez France-Farine, puis représentant, animateur des ventes, chef des ventes, Directeur commercial chez Nutrition et Santé