

# Patrick Malatesta

## Directeur Commercial / Responsable Développement RH

### Expériences

#### Créateur de « GREAT AT WORK Conseils »

Septembre 2014 : SASU au capital de 8000Euros

- ▶ Formation autour des thématiques du changement
- ▶ Formation de managers juniors et confirmés et sur tous les sujets se rapportant au management :
  - Gestion conflit
  - Dire non
  - Management transversal
  - .../...
- ▶ Formation commerciale
  - Formation Cycle de vente
  - Identification du profil de l'acheteur
  - Préparation visiste
  - Coaching terrain
- ▶ Expert Culture d'Entreprise
- ▶ Coaching personnalisé managers et collaborateurs
  - Assessment
  - Définition des besoins et des attentes du collaborateur
  - Accompagnement sur le terrain
  - Plan d'actions personnalisé
  - Suivi par l'intermédiaire du plan de développement
  - Emancipation des collaborateurs
- ▶ **Animation de business simulation : Thème « Entrepreneuriat et Capital Humain »**
- ▶ Conseils en stratégie et organisation commerciale
- ▶ Organisation de Team building pour créer une « One voice » au sein des équipes

#### Responsable développement social et processus RH

Hilti France - Hilti France – 1500 personnes (2012 /2014)

- ▶ Responsable de l'enquête Satisfaction Employés : Analyse, déploiement des résultats et suivi des plans d'actions des managers, et thématiques **“Great place to work”**
- ▶ Animation, formation et accompagnement d'un ERP pour le suivi de la performance et le développement des collaborateurs : **PMP et EAD**
- ▶ Développement et déploiement de formation pour managers
- ▶ Déploiement d'un programme sur l'**Entrepreneuship** (France, Belgique, GB ..)
- ▶ Business Coach

#### HEC : Mastère en Stratégie Management des RH

Hilti France - Hilti France – 1500 personnes (2011/2012)

- ▶ 3ème cycle à HEC avec l'obtention d'un **Mastère en Stratégie Management des RH**

#### Directeur BU Market Reach / Membre du comité de direction

Hilti France - Hilti France – 1500 personnes (2009/2011)

200 personnes

- ▶ 50 personnes : **Responsable d'un call center** (inbound et out), et mise en place d'un ERP, GCC sous SAP : temps de réponse entre 5 et 7 secondes
- ▶ 15 personnes : Département **Fleet Management**, offre de service en LLD
- ▶ 4 personnes : **E business** : service de vente en ligne, suivi commandes...
- ▶ 5 personnes : **Data Quality** : suivi et garant de la qualité du fichier clients
- ▶ 120 personnes : Force de **vente indirecte** avec notre partenaire "Plateforme du Bâtiment"

### Me contacter

📞 Portable : 06 62 94 00 43

### Présentation

- ✓ J'ai démarré ma carrière dans la vente automobile (particuliers, et sociétés).
- ✓ Intégration du milieu de la construction : vente en B/B pour TPE, ETI et Groupe internationaux.
- ✓ Business Developer pour le marché nucléaire : référencement avec SGN et COGEMA (AREVA) et EDF nucléaire.
- ✓ Diverses responsabilités managériales depuis 1994 : domaine commercial front et back office.
- ✓ Membre du CoDir : Directeur de la BU Market Reach France : Gestion d'un call center, d'un service Fleet management, d'un service Financement, d'un service complaint, et du développement du E commerce, d'agences commerciales...
- ✓ Business coach et différentes missions RH, durant 8 ans
- ✓ Elu secrétaire du CE durant 6 ans (sans étiquette).
- ✓ Créateur de « Great at Work conseils »

Une envie d'apprendre, passionné par le « Capital Humain » et « le people développement »  
Le besoin de challenge, m'a amené à reprendre un 3ème cycle à HEC avec l'obtention d'un Mastère en Stratégie Management des RH, sous la direction de C.H Besseyres des Horts

## Business Coach (Report direct au Directeur Général)

Hilti France – 1500 personnes (2005/2009)

- ▶ Rôle: **Energiser et inspirer autour de la culture de l'entreprise** (change management), soutenir les managers et les collaborateurs dans l'atteinte des objectifs 2015 tant qualitatifs que stratégiques et accompagner la mission : «**Développer des clients enthousiastes et construire un avenir meilleur**»
- ▶ Déploiement et customisation de séminaires pour partager ces sujets : Tous les collaborateurs de l'entreprise étaient concernés en commençant par **la direction**.
- ▶ Membre de la **Global Team**, qui crée et développe ces sessions : thématiques, format et activités.
- ▶ Déploiement dans différents pays en **Français et Anglais** : France, Belgique, GB, Italie, Espagne, Suisse et Ukraine.

## Responsable du Centre de Formation

Hilti France – 1500 personnes (2007/2008)

- ▶ Mise en application de la stratégie du groupe au travers du « Développement People » et des outils pédagogiques pour la France
- ▶ Gestion des cockpits
- ▶ Collecte des besoins en formation
- ▶ Communication auprès des partenaires sociaux
- ▶ Optimisation du budget
- ▶ Création, mise à niveau de formations et outils de formation

## Expériences

### Directeur des ventes

Hilti France – 1500 personnes (1996/2005)

- ▶ Responsable de 10 à 14 vendeurs sur la France pour Mid et Upper Market sur segments : Plombier / Electricien et Industries / Gouvernement (administrations)
- ▶ Participation active à la stratégie du segment : Industries / Gouvernement
- ▶ Recrutement / Formation et accompagnement des représentants
- ▶ Mise en place de négociations et de partenariats avec des revendeurs pour les marchés des collectivités
- ▶ Croissance moyenne selon segment de 10 à 25%  
**Manager Super Master Award 2000 / 2002 / 2003**

### Responsable de marché nucléaire

Hilti France – 1500 personnes (1993/1996)

- ▶ Etude de marché sur les besoins spécifiques des clients sur ce marché niche.
- ▶ Développement des relations avec EDF et COGEMA (ex : AREVA) pour le référencement des outils et des produits sur plans en amont des projets
- ▶ Accompagnement des représentants sur les sites et chez acteurs régionaux/nationaux pour référencements et mise en place de contrats cadres
- ▶ Participation aux cahiers des charges pour le développement d'outils pour applications nucléaires (robot spécial multi-trous, disques à surfacer, détecteur de fers à béton, chevillages ...)
- ▶ Croissance moyenne 20/25% par an
- ▶ Création en Janvier 1994 d'une équipe de 3 spécialistes pour le suivi des clients de ce marché

### Responsable de secteur

Hilti France – 1500 personnes (1990/ 1992)

- ▶ Ventes en B/B sur un territoire IdF sur le segment des maçons.  
150% de progression en 2 ans et accroissement de la plateforme clients
- ▶ Prospection, développement et fidélisation d'une clientèle artisans, PME et Grands comptes (Bouygues, Vinci...)
- ▶ Suivi des chantiers importants sur le territoire en tout corps d'état (La Défense)
- ▶ Suivi des litiges avant et après ventes jusqu'à leur totale résolution

### Responsable de secteur

RENAULT – Succursale Paris

- ▶ Ventes en B/C et B/B sur un territoire à Paris

## Compétences

Le développement de la relation commerciale et le développement « people » ont été le fil conducteur de mes différentes missions.

Fortement attaché à répondre aux attentes et à anticiper les besoins des clients internes et externes.

Pour innover chaque entreprise a besoin de personnes engagées et motivées, donc du développement de ces Ressources Humaines qui lui sont propres, je suis en veille permanente d'innovations pédagogiques pour mener à bien mes objectifs.

### ▶ Commerce / Vente, Management :

Prospection, développement des ventes, Animation d'un réseau, Recrutement, Suivi et management d'une force de ventes directes, d'un centre d'appel, Accompagnement de collaborateur dans leurs missions quotidiennes, Garant de la culture d'entreprise, Management, Consulting, Leadership, Développement, Change Management Coaching, Performance Management, Talent Management, Team Building, Intelligence Emotionnelle, Formations commerciales et produits.

### Orienté résultats et satisfaction clients

▶ **informatique** : Maîtrise du pack office et SAP

▶ **Langue** :

Français courant, Anglais professionnelle, 785 au TOEIC, Espagnol scolaire

### Professeur vacataire DUT :

Septembre 2007 – Juin 2008

- ▶ **Matières enseignées** :
  - ▶ Faire un CV et se préparer à un entretien professionnel.
  - ▶ Techniques de ventes dans le cadre de ventes en B/B et B/C

### Conférences dans différentes écoles:

- Dauphine, BEM, EMD ...
  - ▶ La culture d'Entreprise,
  - ▶ Diversité / RSE
  - ▶ la vente directe

## — Formations : cycles courts

---

- ▶ Management Stratégique, Commerce, Entrepreneuriat, Stratégie, Marketing,
- ▶ Situational Leadership II (individuel et équipes)
- ▶ DISC (persolog) : profils et comportement
- ▶ Leadership Situational II (Ken BLANCHARD)
- ▶ LBA II (Individuel) : Analyse comportementale
- ▶ Expériences théâtrales pour session de formation
- ▶ MIC : Gestion des conflits, Feedback ( Krauthammer)
- ▶ SRP : Sélectionner les bonnes personnes :
- ▶ Anglais
- ▶ Créer un site web
- ▶ Prise de parole en public

### Cadre coach pour le réseau PLATO (CCI de Versailles) :

2012 / 2013

- ▶ **Accompagnement** de dirigeants d'entreprises du bassin de St Quentin en Yvelines dont le but est le **partage d'expériences** entre dirigeants de TPE, PME-PMI et de cadres de grandes entreprises.
- ▶ Mission : **Animer** en tant que « Cadre Coach » membre de grandes entreprises des séances de travail et de partage de méthodes.
- ▶ Le programme d'accompagnement PLATO porte sur un ensemble de thèmes définis avec les dirigeants, pour deux ans : tels que fusion, absorption, mutation, réorganisation, financement, gestion de conflit, de positionnement, reconnaissance, prise de parole, culture d'entreprise, motivation, cohésion, gestion d'équipe...