

Jérôme LECOUTURIER

☎: +33 (0) 660 34 76 46
@ : jerome.lecouturier@jlct.fr
✉: 21 rue Ernest Mercier
60130 St Just en Chaussée
www.jlct.fr

Consultant formation,
Formateur, Coach.
Business coach & Développement People

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2018 Master Trainer Persolog France (Outils de développements DISC)

2016 Partner France pour GameLearn (Serious Game)

2014 Fondateur, Directeur de **JL CONSULTING-TRAINING** :

- Consultant, formateur, coach auprès de dirigeants, managers, experts et collaborateurs.
- Intégration du processus de formation (ApA)² .
- Accompagnement à opérer des changements pérennes sur les thèmes :
Management, Développement personnel, Négociation, relation et fidélisation client...
- Renforcement de la marque Entreprise au travers de la culture d'entreprise.
- Réalisation de Team Building et accompagnement d'actions clés.
- Intégration de Serious Game en blended (Présentiel et serious game).
- Intervenant en conférence sur les thèmes :
Gestion du temps, accompagnement au changement,
Du Management au leadership Agile.

-HILTI France :

CA : 334 m€, 1400 personnes Le groupe Hilti est un leader mondial dans son activité.

2012-14 Responsable du centre de Formation et académie Hilti :

- Budget 1,2 M€, 511 personnes formées, 677 actions de formation.
- Management de 6 formateurs, 2 assistantes (+ 30 % productivité / A-1).
- Mise en application de la stratégie du groupe (100% satisfaction client) au travers du développement people et des outils pédagogiques (e-learning, team building, training collectif, individuel, Serious Game).
- Audit, collecte des besoins et demandes de formations, réalisation du plan et catalogue de formation.
- Création, implémentation, mise à niveau de modules de formations pour les commerciaux itinérants, sédentaires, ou collaborateurs du service clients.
- Animateur, examinateur à la formation vente, intégration de nouveaux collaborateurs à la culture d'entreprise.
- Renforcement de notre partenariat client B2B à la création de formations communes.
- Développement et optimisation de nos formations externes en partenariat avec l'OPCA, cabinets externes.
- Création d'un parcours certifiant Bachelors en partenariat avec l'école Novancia et Adecco.
- Développement de nos formations sécurité + 47% / A-1. (SST, QSE).
- Accroissement de nos formations externes + 20% (CIF, DIF).
- Communication auprès des partenaires sociaux. Optimisation du budget.

2006-14 HILTI Consultant formateur management

- Accompagnement de l'entreprise dans la déclinaison de sa stratégie en actions concrètes

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2003-06 HILTI Responsable service clients (20 personnes 3 équipes 4m€ de CA)

- Gestion front office et back office.
- Développement de plateforme clients + 47% de clients en 3 ans.
- Développement d'outils de fidélisation.
- Suivi des indices de satisfaction clients externes, internes.
- Développement des collaborateurs vers les postes de Responsable de point de vente, Chargé d'affaire.

1999-03 HILTI Formateur Terrain.

- Management transversal de 120 chargés d'affaires. (France).
- Implémentation de la stratégie commerciale au travers des indicateurs commerciaux.
- Remise à niveau et accompagnement des déviants.
- Relation directe MK (Feed-back concurrence + argumentaires et actions commerciales).

1995-99 HILTI Chargé d'affaires

- Développement des clients et accroissement de la plateforme clients (+100 clients / an).
- Typologie client : Middle Market, Grand compte construction générale.
- Résultats CA secteur X 2 en 4 ans. (165 K€ à 350K€).

COMPETENCES

- Maitrise et Gestion de la comptabilité de l'entreprise en fonction du business plan.
- Développement commercial et fidélisation clients propre à la formation et accompagnement.
- Réalisation de modules de formation à la carte en fonction des objectifs pédagogiques de la stratégie de l'entreprise, de la politique RH (développement des hommes).
- Intégration de nouveaux outils pédagogiques (Serious-game)
- Animation, formation en binôme.
- Capacité à démultiplier la stratégie de l'entreprise en corrélation avec la réalité du terrain et services supports.
- Implémentation du coaching « tripartite » suivi de managers.
- Management direct ou transversal, leadership style associatif, développement des hommes avec le sens du résultat.
- Vente, négociation simple ou complexe (type location court ou long terme, produits services premium).
- Mise en place et suivis des cockpits de la politique commerciale à la fidélisation clients.

FORMATIONS

- Formateur de formateurs Persolog (DISC Profil de comportement)
- Certification Persolog (DISC)
Profil de comportement, d'auto gestion, gestion du temps, gestion du stress
Management d'équipe.
- 2014: Technicien PNL, Formation de Consultant Formateur, TOB.
- 2012: Formation Coaching (Maitrise du processus d'intervention lié à la structure psychique du coaché).
- 2011: Formation MIC "Krauthammer" Mastering impactful communication.
- 2006: Formation SLII (Outil de management situationnel et conduite du Changement)
- 1994: BTS Action Commerciale ISCT (ROUEN)

CENTRES D'INTERET / LOISIRS/DIVERS

- Sports: Handball, 24h00 Rollers, Snowboard, Moto.
- Maîtrise de l'anglais professionnel.
- Informatique: réseau Internet, bonne connaissance du Pack Office Windows- MAC (Excel, Powerpoint, Word), SAP.

REFERENCES CLIENTS

- **CRIT INTERIM :**
 - Management Agile et culture du changement (40 Managers).
 - Devenir Manager (30 Managers).
 - Manager son Agence
- **MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR :**
 - Manager Leader & coach (120 Managers).
 - Devenir Manager (540 Managers).
- **ROTO :**
 - Manager une équipe de vendeur terrain (5 managers)
 - Gestion du temps 40 pers
 - renforcer la marque employeur 40 pers
 - Créer son Pitch
 - Développer la relation client
- **ACCOFOR :**
 - Manager leader & culture du changement (300 Managers)
- **BOUYGUES TELECOM :**
 - Manager Leader (76 managers)
 - Gestion du temps (80 pers)
 - Gestion de conflits et Négociation (60 Pers)
- **APAVE :**
 - Gestion de conflits et relation clients (30 pers)
- **SOLVAY :**
 - Renforce sa posture de manager leader, coach (10 pers)
 - Accompagnement individuel (5 pers)
 - Gestion du temps (10 pers)
 - Train the Trainer Outils Persolog DISC (12 formateurs WW)
- **ALLERGAN :**
 - Gestion du temps (30 pers)
- **COLAS**
 - Gestion du temps en Blended (70 pers)
(Profil de comportement, serious game & présentiel)

