



CV Frédéric de JORNA

Consultant senior

Domaines de compétences

- Organisation
- Conduite du changement
- Stratégie de développement commercial et de distribution
- Audit et diagnostic des organisations commerciales
- Pilotage par les Tableaux de bord
- Family business

Formation

- Master Organisation CNAM
- MBA Sorbonne
- Licence économie
- Certifié Formateur Commerce VW ag

Langue d'intervention

- Français

Principales réalisations

En tant qu'Organisateur

- Re-engineering en Business Unit
- Conduite du changement d'organisations en Back-office lors de fusion
- Déploiement de certification en direction commerciale
- Maîtrise d'ouvrage de nouveaux processus

En tant que Pilote développement réseaux de distribution

- Déploiement de standards de marque dans les réseaux
- Lancement de nouvelle stratégie commerciale
- Formation des personnels de réseaux de distribution

En tant que Développeur Business

- Pilotage de négociations avec des organisations professionnelles
- Développement d'activités grands comptes
- Elaboration Business Plan et stratégie marketing
- Construction de Tableau de Bord de gestion & scoring
- Audit de gestion commerciale

En tant que Consultant-formateur

- Formation de managers commerciaux et de service
- Management par la qualité et construction de plan d'actions
- Diagnostic d'organisations commerciales et re-engineering
- Diagnostic d'activité commerciale et plan d'actions performance
- Coaching des personnels opérationnels vente et service
- Accompagnement de Comité de Direction et passation d'entreprise (family business)

Références de missions

Consultant

- **ACCOMPAGNEMENT MANAGERIAL EN PME**
- Co-Dir. (Banque commerciale)
- Managers opérationnels (réseaux commerciaux)
- Construction tableau de bord de pilotage activité commerciale (Audi; Groupe distribution)
- **CONSEIL DE TPE-PME**
- stratégique, commercial ou re-engineering de processus (Groupes de distribution)
- création Institut Relation Client (MACIF)
- structuration plan de rémunération sur objectifs force de vente (Groupe de distribution)
- **FAMILY BUSINESS**
- accompagnement à la transition de gouvernance en PME (Groupes de distribution) et jury HEC Entrepreneur

CERTIFICATION RELATION CLIENT

- de force de vente et après-vente (réseaux commerciaux)

Formateur

- **FORMATION MANAGERIALE (Managers et Directeurs commerciaux)**
 - Les Echos Formation, Chambres des métiers, IGS
- **FORMATION COMMERCIALE ET MARKETING OPERATIONNEL (Managers)**
 - Groupes de distribution, STAR'SERVICE, BRICO DEPOT
- **FORMATION CERTIFIANTE COMMERCIALE**
 - ESC ROUEN, ESSCA, ISCAM-ESCRA Le Mans