

## Laurent MENEUT

12 hameau du Bois du Ludde  
60500 VINEUIL SAINT FIRMIN

Tél. : 06 71 39 04 56

E- mail : [lm@efcom-conseil.com](mailto:lm@efcom-conseil.com)

Année de naissance : 1958



# EXPERT EN ORGANISATION & ACTIONS COMMERCIALES

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

### 2003 DIRECTEUR EFCOM CONSEIL

Création du cabinet EFCOM Conseil pour accompagner les dirigeants dans la création, la reprise, le développement et la transmission de leur entreprise.

**Objectif principal** : à partir d'une situation d'entreprise, élaborer une stratégie pour résoudre une problématique, atteindre des objectifs, réduire les risques...

#### ◆ Consultant/Expert

En m'appuyant sur une méthodologie simple et une démarche « qualité », mes missions intègrent un diagnostic individualisé (**identification des enjeux stratégiques**), l'élaboration d'un plan d'action (**quantification des objectifs**) et un accompagnement personnalisé (**montée en compétences, mise en œuvre du plan, mesure des résultats**).

**Sujets maîtrisés** : étude de marché, enquête de satisfaction, plan marketing, organisation commerciale, formation des forces de vente (commerciaux et managers), tableaux de bord commerciaux, plan d'action commercial, animation forces de vente et réseaux de distributeurs, politique de fidélisation, politique de communication : documents commerciaux, supports de communication...

#### ▪ Missions exécutées en direct auprès des TPE et PME et pour le compte de partenaires.

##### ◆ Consultant Création/Reprise Entreprise

Conseil, formation et accompagnement auprès des porteurs d'un projet de création ou de reprise d'entreprise, sur les fonctions « Marketing » et « Commercial ».

#### ▪ Missions exécutées pour le compte d'institutionnels spécialisés dans la création et la reprise d'entreprises et écoles.

##### ◆ Auteur/Conférencier

Auteur du livre : « Créer mon entreprise ? Et si j'osais... » (2008).

### 2000 DIRECTEUR MARKETING ET COMMERCIAL (Activité : vente de services).

#### ◆ Développeur d'Entreprises

Mise en place de la stratégie marketing. Mise en place et lancement des structures commerciales, internes et externes (recrutement, formation, encadrement...). Mise en place de réseaux de distribution. Mise en place des outils de suivi et de contrôle de l'activité commerciale. Développement et pilotage des actions de communication.

#### ▪ Missions exécutées pour le compte d'une start-up informatique et de prestataires de services.

##### ◆ Création

Création d'une SSII (vente de services).

### 1997 DIRECTEUR MARKETING ET COMMERCIAL (Activité : vente de services).

#### Opérations commerciales

Prise en charge complète de l'activité « Assistance Technique ». Suivi commercial des opérations forfaitaires. Mise en place et gestion de contrats cadres avec les principaux clients (Alstom, Canal Plus, Cegetel, CS, EDF, Matra, Schlumberger, Thomson). Négociation, mise en place et gestion de contrats cadres signés avec les sociétés tierces (Cypress, Integrated Systems, Microsoft).

#### Opérations Marketing

Elaboration du plan marketing et réalisation des opérations (marché, compétition).

#### Communication externe et interne

Réalisation des supports de communication (présentation sur PC, plaquette commerciale, site web). Organisation des salons et des séminaires, et relation presse. Rédaction et réalisation du journal interne. Organisation et gestion de tous les événements de communication et d'Incentive.

### **Mise en place de la démarche Qualité ISO 9001**

En tant que Responsable Assurance Qualité de la société, pilotage et coordination du développement et de la mise en place des procédures qualité.

- **Missions exécutées pour le compte de la société PHILOG.**

**1992**      **DIRECTEUR DES VENTES** (janvier 96 - septembre 97) Activité : vente de produits logiciels Hi-Tech.

#### **Encadrement de l'équipe commerciale**

Définition des objectifs de l'équipe France. Assistance aux ingénieurs commerciaux. Synthèse et reporting. Gestion des ressources techniques d'Avant Vente.

#### **Opérations commerciales**

Gestion et suivi de grands comptes européens. Gestion des revendeurs étrangers (Espagne, Portugal).

**RESPONSABLE D'AFFAIRES** (janvier 92 - janvier 96)

#### **Mise en place de la filiale française**

Animation et suivi des ventes indirectes (distributeurs français).

#### **Mise en place des ventes directes**

Suivi de l'ensemble de la clientèle. Elaboration et mise en place de contrats cadres logiciels auprès des Grands Comptes.

#### **Participation aux travaux de Marketing et de Communication**

Elaboration des brochures, plaquettes commerciales, salons et séminaires.

*Meilleur Commercial Européen de l'entreprise deux années consécutives (1995 et 1996).*

- **Missions exécutées pour le compte de la société MICROTEC RESEARCH (Mentor Graphics).**

**1991**      **RESPONSABLE DES VENTES** (Activité : vente de produits logiciels Hi-Tech.)

#### **Vente directe tous Comptes et animation d'une équipe de télé prospection**

Prospection, vente et suivi commercial.

- **Mission exécutée pour le compte de la Mission exécutée pour le compte de la société SOFTPEN.**

**1987**      **INGENIEUR COMMERCIAL** (Activité : vente de produits matériels et logiciels Hi-Tech.)

#### **Vente directe tous Comptes**

Prospection, vente et suivi commercial.

#### **Mise en place d'un réseau de distributeurs**

Création, organisation et animation d'un groupe de distributeurs de produits de CAO.

- **Missions exécutées pour le compte de la société YREL (vente de matériels et de logiciels Hi-Tech).**

**1980**      **RESPONSABLE CAO** (janvier 1986 - septembre 1987)

Etudes des solutions CAO, mise en place et formation des utilisateurs

**RESPONSABLE DE PROJET ELECTRONIQUES** (mars 1980 - janvier 1986)

Etude, conception et réalisations de systèmes électroniques

- **Missions exécutées pour le compte de la société THOMSON-CSF.**

## **FORMATION**

---

**1979**      BTS Electronique (ECE Paris)

**1988**      Formation commerciale (F.C.)

**1999**      Auditeur Qualité (F.C.)