



Christophe NEEL

DEVELOPPEMENT DES VENTES B TO B

45 ans

Permis de conduire

Mon CV en ligne

www.christophe-neel.com

Expériences

Directeur Développement

BULLES DE VIE - Mougins - CDD – Septembre 2013

- ▶ Créateur & Gestionnaire de Crèches
Groupe EMERA (2000 personnes, 38 établissements) Mougins
- ▶ Missions :
 - Définition et mise en œuvre d'une stratégie commerciale marché Entreprises & Publics
 - Création de nouvelles crèches et vente de places aux entreprises, collectivités, administrations
 - Développement d'outils d'aide au développement et à la vente de places
 - Commercialisation de l'offre, négociation d'accords cadre (Clients/partenaires), relationnel avec les institutionnels (CAF/PMI)
 - Recherche de locaux, négociation de baux immobiliers et Traitement des appels d'offres publics (Délégation Services Publics),

Directeur Commerce & Développement

LA PART DE REVE - Paris - Mars 2011, Octobre 2012

- ▶ Créateur & Gestionnaire de Crèches (200 personnes, CA : 8 M €)
- ▶ Missions :
 - Définition et mise en œuvre d'une stratégie commerciale marché Entreprises & Publics
 - Création de nouvelles crèches et vente de places aux entreprises, collectivités, administrations
 - Développement d'outils d'aide au développement et à la vente de places
 - Animation, motivation d'une équipe de 4 développeurs régionaux et du réseau, et de 5 coordinateurs Petite Enfance
 - Commercialisation de l'offre de franchise, négociation d'accords cadre (Clients/partenaires), relationnel avec les institutionnels (CAF/PMI)
 - Recherche de locaux, négociation de baux immobiliers et Traitement des appels d'offres publics (Délégation Services Publics)
- ▶ Principales réalisations : augmentation du CA de 3,7 à 8 M€

Responsable Développement

Tout petit monde - Courbevoie - Novembre 2008, Janvier 2011

- ▶ (400 personnes, CA : 12 M €) Créateur & Gestionnaire de Crèches
Groupe BABILOU (1800 personnes, 150 crèches) Courbevoie
- ▶ Mission :
 - Définition et mise en œuvre d'une stratégie commerciale marché Entreprises & Publics
 - Prospection Entreprises, Collectivités, Administration
 - Recherche de solutions immobilières adaptées
 - Gestion de projet afin de bâtir les solutions adaptées aux besoins des prospects (Entreprises, Collectivités, administrations).
 - Elaboration des comptes d'exploitation prévisionnels
 - Recherche de Financements et Subventions institutionnels
 - Mise en œuvre du projet de crèche avec les experts internes et partenaires

Responsable Marché National Transport & Logistique

ADECCO - Paris - Janvier 2006, Février 2008

- ▶ (4500 personnes, CA : 4,5 Mds €) Travail Temporaire et services RH associés
- ▶ Missions :
 - Définition et mise en œuvre d'une stratégie commerciale marché Transport & Logistique
 - Animation, motivation du réseau d'agences, d'une responsable de clientèle et d'une assistante
 - Gestion du portefeuille Transport & Logistique
 - Cross-selling des solutions du Groupe adaptées aux besoins des prospects (recrutement temporaire et permanent)
 - Négociation accords-cadres nationaux & internationaux

Me contacter

✉ Email
cneel2@wanadoo.fr

📞 Portable
0687213742

Présentation

Savez-vous que pour 97% des salariés-parents, l'équilibre entre vie professionnelle/vie familiale est le sujet de préoccupation majeur?

La demande de solutions de garde croît chaque année. Le baromètre 2011 de l'Observatoire de la Parentalité indique que «seul 8% des salariés déclarent disposer de tels dispositifs au sein de leur entreprise.»

Désormais, une prise de conscience est née au cœur de la Société. Il n'est plus possible d'être indifférent à l'impact des Risques Psycho-Sociaux sur la productivité de l'entreprise. Le Bien-Etre du salarié reste fondamental pour la réussite de toute organisation, et la conciliation vie professionnelle/vie familiale devient essentiel. Solutionner en partie la difficulté des parents à trouver un mode de garde pour leur enfant est devenu un objectif stratégique pour les RH.

Visitez le site www.observatoire-parentalite.com, pour découvrir le guide "crèche et entreprise" fruit d'un travail en commun avec les dirigeants, les prestataires de service, et les institutions. Ce guide met en évidence les bénéfices pour l'employeur. Cette politique gagnant-gagnant est souvent pour le service des RH un moyen d'optimiser les conditions de travail et la productivité. Ainsi réserver un berceau pour un de ses salariés cela veut aussi dire :

- Limiter l'absentéisme (carence de mode de garde ou horaires décalés)
- Diminuer le stress lié à la gestion quotidienne des enfants,
- Assurer une parité Homme-Femme dans l'entreprise
- Véhiculer des valeurs (bienveillance...)

Directeur Commercial

UPS - Gennevilliers - Avril 1999, Décembre 2005

- ▶ UPS – (1600 personnes. CA : 150 M€) Logistique & Transport
- ▶ Missions :
 - Membre du Comité de Direction, Gestion du Budget Commercial
 - Définition et mise en œuvre d'une stratégie commerciale new business axée grands comptes pour 3 divisions (Supply Chain Management, Spare Parts Logistics, Transport & Network Management)
 - Animation, formation, motivation d'une équipe composée de 16 personnes (5 Grands comptes, 10 commerciaux, 1 assistant)
 - Développement du CA France pour les 3 divisions (augmentation de 50 à 150 M€)
 - Cross-selling des solutions du Groupe (Plate-forme de Distribution, Reverse Logistics, Repair Center, Transport Air/Mer/Route)
 - Gestion de projet avec les équipes transverses nationales et internationales (Bureau d'études, IT, Opérations, Finance & Juridique, RH)
 - Gestion et négociation des Appels d'offres Entreprises
 - Conduite du changement auprès de 1600 salariés, suite à 2 opérations de croissance externe (Building One Business)
 - Support à la mise en œuvre du système de gestion de la qualité (certification Iso 9001 version 2000)
 - Reporting au travers de réunions mensuelles auprès de la Direction Générale Europe
- ▶ Principales réalisations : Contrats GE Medical, Philips System Medical, Siemens Medical, M-Real, The Phone House, Getronics, Lexon, Exxon, Lubrizol, Total, Chantier de l'Atlantique, Unisys Europe, intégration de 2 équipes commerciales suite à 2 acquisitions (nouveaux métiers complémentaires)

- Réinstaurer la culture d'entreprise
- Fidéliser les équipes
- Attirer les talents.
La Part de Rêve s'est associé à son écriture.
Ci-joint un lien pour télécharger le guide :
http://www.observatoire-parentalite.com/public/document/s/guide_creche-dv-sef.pdf

Comment renforcer l'intérêt de votre entreprise auprès des collaborateurs à fort potentiels tout en favorisant leur qualité de vie? Contactez-moi et je vous expliquerai avec plaisir comment.

Ingénieur Commercial grands comptes

Jetside - Charenton le Pont - Janvier 1997, Mars 1999

- ▶ (250 personnes. CA : 10 M€) Logistique & Transport TNT Group
- ▶ Missions :
 - Prospecter et développer un portefeuille composé d'entreprises du secteur de l'informatique, bureautique et autre technologie....
 - Réponse aux appels d'offres, Négociation et gestion des contrats, Mise en place des prestations
- ▶ Principale réalisation : Siemens Nixdorf (2 M€)

Ingénieur Commercial grands comptes

UNIPE FORCO - Paris, France - Octobre 1991, Avril 1997

- ▶ (30 personnes. CA : 170 M€) Société Financière : OPCA
- ▶ Missions :
 - Définition et mise en œuvre d'une stratégie commerciale Grands Comptes
 - Prospection nationale (Marketing téléphonique et RDV)
 - Conseil en obligations fiscales
 - Promotion de la formation en alternance
 - Conseil en formation professionnelle
 - Gestion d'un portefeuille d'Entreprises Nationales
- ▶ Principale réalisation : évolution du portefeuille de 150 K€ à 15 M€

Compétences

20 ans d'expérience dans la négociation de services complexes auprès d'interlocuteurs nationaux et internationaux de haut niveau

- ▶ Négociateur grands comptes confirmé, dynamique et déterminé
- ▶ Encadrement d'équipes pluridisciplinaires

Langues

- ▶ Anglais professionnel courant

Formations

Formation d'équipe & gestion de projet pour comité de direction - UPS

Janvier 2002 - Janvier 2002

Certificate of Negotiation & influencing skills - UPS

Mars 2002 - Mars 2002

BTS ACTION COMMERCIALE - Ecole Supérieure De Commerce Paris - Ecole Europe Affaires

Septembre 1987 - Juillet 1989

bac D - Lycée Jeanne D'Arc Saint Aspais

Septembre 1983 - Juillet 1986