

26 années d'expériences dans le développement de structures

COMPÉTENCES

Animation de réseaux / interface

- Pilotage de responsables territoriaux de structures associatives
- Formation d'élus, de collaborateurs et de forces de vente
- Organisation et animation de commissions de travail
- Montage de dossiers/conventions de partenariat et recherche et animation de partenariats

Encadrement / management (jusqu'à 80 collaborateurs)

- Entretiens d'évaluation, analyse des besoins en formation
- Recrutements : de l'identification du besoin à l'entretien
- Réorganisation d'organigrammes
- Animation de réunions d'équipe en interne et gestion de situation de crise

Commercial

- Animation de la force de vente de réseaux de distribution et de réunions commerciales
- Jusqu'à 6M€ de CA générés avec plusieurs milliers de raisons sociales suivies et prospectées
- Prospection en présentiel ou via les réseaux sociaux

Communication / marketing/ évènementiel

- Stratégie de communication et marketing
- Création et animation de comptes réseaux sociaux
- Élaboration et rédaction de supports : argumentation technique et rédaction de discours officiels
- Organisation d'événements d'envergure nationale : Planète PME : 12000 visiteurs... et de conventions en internes

Mise en œuvre d'une politique budgétaire

- Élaboration d'outils de planification et de suivi
- Préparation des programmes contractualisés nationaux et européens
- Préparation des éléments d'aide à la décision

Mise en œuvre d'une politique de développement

- Élaboration de propositions d'orientation budgétaire et production de bilans
- Élaboration et mise en œuvre de politique en faveur des porteurs de projets
- Mise en place d'actions dans les territoires pour le National

FORMATION

1992 -1995 : Diplôme de l'École de Gestion et de Commerce (EGC)
Brive-la-Gaillarde - Major de promotion

09/1991 - 07/1992 : Classe préparatoire HEC - La Rochelle

1991 : Baccalauréat, série D Scientifique, - Limoges - Mention AB

Formation continue

Techniques d'animation de réunion, efficacité personnelle et coaching

LANGUES

Anglais

Opérationnel

Certificat Européen (Mention Bien)

Allemand

Opérationnel

Certificat Européen (Mention TB)

CENTRES D'INTÉRÊT

- Loisirs : arts culinaires, œnologie, apiculture
- Vie associative passée : trésorier association étudiante, rédacteur journal école, organisation manifestations sportives
- Vie associative actuelle : bénévolat école et club de sport des enfants

Jérôme DEBORD



25, rue Saint Christophe, 87100 Limoges



06 74 68 71 42



jerome.debord@cegetel.net

PARCOURS PROFESSIONNEL

Directeur Commercial, InPlanta, Limoges
2020 - 2022

- Multiplication du chiffre d'affaires par 10, 200 points de vente convertis, référencement des produits dans de grandes enseignes nationales, et développement de l'export dans 8 pays européens

Créateur et dirigeant, Limousin Business +,
Depuis 2019

- Conseil et accompagnement en développement commercial, stratégie, communication et organisation pour les TPE/PME, associations, collectivités et porteurs de projet

Cadre dirigeant, Association OPALIM,
Limoges, 2019

- Audit organisationnel et stratégie de communication

Directeur général des services,
Communauté de Communes Ouest Limousin et
Commune de Condat sur Vienne
2017 - 2018

- Gestion des politiques : urbanisme, voirie, assainissement, déchets, enfance, culture, sport, tourisme, développement économique, urbanisme, santé, environnement

Directeur Environnement et Cadre de Vie,
Région Limousin et Nouvelle Aquitaine,
2014 - 2016

- Refonte de la politique d'Accueil de la Région Limousin par l'intégration de la dimension de développement économique
- Pilotage de la politique de santé et du bien vieillir en Région Limousin.

Directeur de l'Action Territoriale, CPME
Puteaux, 2010 - 2013

- Animation du réseau national des structures territoriales CPME
- Pilotage d'événements récurrents : convention des permanents, comités directeurs, soirée des trophées...

Délégué National, CPME
2002 - 2010

- Ingénierie et soutien des 32 structures départementales et régionales du Grand Sud-Ouest

Ingénieur technico-commercial, Legrand,
Besançon, 1996 - 2001

- Responsable des ventes pour la Franche-Comté auprès des artisans
- Mise en place d'une stratégie « push and pull » avec les distributeurs et les prescripteurs.