

CHRISTOPHE LÉCUYER

Diplômé de l'EDHEC en 1989

Formé au CNAM en pédagogie et apprentissage début 2001

Bilingue anglais ; titulaire du diplôme d'anglais commercial de la chambre franco-britannique de commerce

43 ans

5 rue Elisa Lemonnier 75012 PARIS

+33 6 07 73 03 75

christophe.lecuyer@free.fr



CONSULTANT FORMATEUR

Depuis 2002 **DO IT**, Neuilly sur Seine

Cabinet de formation comportementale au leadership managérial et commercial

DIRECTEUR ASSOCIÉ depuis 2008

- co-direction de l'activité Formation du Groupe Do It ; membre du Comité de Direction
- management d'une équipe de 5 consultants et accompagnement de leur développement commercial
- création de Do It Performance, filiale spécialisée dans la conception et le déploiement de parcours de formation sur mesure en collaboration avec les universités internes de grandes ou moyennes entreprises
- facturation d'un CA annuel supérieur à 500 K€ (1^{er} contributeur du cabinet)
- coaching collectif et formation au leadership managérial de cadres dirigeants (DG, membres de Codir)

DIRECTEUR DE MISSION en 2007

- formation des nouveaux consultants et suivi pédagogique de leur intégration
- développement de l'activité commerciale (réalisation d'un chiffre de 430 K€) et innovation pédagogique

CONSULTANT de 2002 à 2006

- animation de formations comportementales en management, vente et conviction
- ingénierie pédagogique : construction d'actions correspondant à la stratégie et aux enjeux de l'entreprise cliente
- approche pédagogique fondée sur l'entraînement et le feedback, sources de prise de conscience et de remise en cause
- suivi personnalisé par un coaching opérationnel d'accompagnement des progrès individuels
- développement commercial : suivi des clients et conquête de nouveaux comptes

2001 **FLC TRAINING**, Roubaix & Paris

Cabinet de formation comportementale en management, vente et gestion du temps

CONSULTANT

- animation de trainings comportementaux de management auprès de cadres d'entreprises
- ouverture du bureau parisien et prospection commerciale

EXPÉRIENCE OPÉRATIONNELLE ANTÉRIEURE

2000 **APSARA**, Puteaux - intégrateur de solutions de gestion financière ; 1^{er} distributeur XRT CERG en France de 1999 à 2004

RESPONSABLE COMMERCIAL GRANDS COMPTES

- management de l'équipe des 4 ingénieurs d'affaires en charge des grands comptes
- animation de l'activité commerciale des ingénieurs d'affaires : définition des secteurs, suivi des portefeuilles, accompagnement en clientèle, réunions d'information, coaching sur les méthodes de vente - CA 2000 : 8 MF

1998-1999 **COMPAQ (HP)**, Issy les Moulineaux - leader mondial de la micro-informatique

INGÉNIEUR COMMERCIAL SANTÉ

- prospection et animation des canaux de distribution (éditeurs et V.A.R.) adressant le secteur de la santé
- mise en œuvre d'actions de co-marketing (tour de France médical, salons...) et d'incentives (promotions santé, concours...) - CA annuel : 100 MF

1994-1997 **XRT - CERG**, Paris La Défense - premier éditeur européen de progiciels de communication bancaire et gestion de trésorerie

RESPONSABLE COMMERCIAL DISTRIBUTION BANQUES

- développement des ventes indirectes générées par les banques distribuant les logiciels XRT-CERG : 60 technico-commerciaux actifs sur le territoire national, 7 MF de marge brute
- animation commerciale des partenaires : formation, accompagnement, organisation de challenges commerciaux...

1991-1993 **ECCO TRAVAIL TEMPORAIRE (ADECCO)**, Agence de Palaiseau

CHEF D'AGENCE

- responsabilité d'un centre de profit (CA : 7,5 MF) : management de deux collaborateurs et prospection commerciale

1989-1990 **CHAMBRE DE COMMERCE & D'INDUSTRIE DE LA GUYANE**, Cayenne

ASSISTANT DU DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET FINANCIER (VAT, service national)