

Jérôme DEBORD

25, rue Saint Christophe 87100 Limoges
06 74 68 71 42 - ✉ jerome.debord@cegetel.net

Expériences professionnelles

- ✓ 2020 – 2022 : **Directeur Commercial : InPlanta**
 - 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
 - Prospection et communication vers plusieurs milliers de magasins
 - Animation réseaux sociaux et marketplaces, création de campagnes promotionnelles...
- ✓ 2019 : Création d'une micro-entreprise : **Limousin Business +**
 - Conseil et accompagnement en développement commercial, stratégie, communication et organisation pour les TPE/PME, associations, collectivités et porteurs de projet
- ✓ 2019 : Cadre dirigeant (mission en CDD) : **Association OPALIM**
 - Audit organisationnel et stratégie de communication
 - Mise en perspective de la politique de contractualisation
- ✓ 2017 - 2018 : Directeur Général des Services (missions d'intérim) : **Communauté de Communes Ouest Limousin & Commune de Condat-sur-Vienne**
 - Réorganisation de l'organigramme et gestion du personnel
 - Marchés publics
 - Préparation des conseils municipaux ou communautaires
 - Gestion des politiques : urbanisme, voirie, assainissement, déchets, enfance, culture, sport, tourisme, développement économique, urbanisme, santé, environnement
- ✓ 2014 - 2016 : Directeur Environnement et Cadre de Vie, et Chef de service Cadre de Vie Nouvelles Populations, Nouvelles Activités - **Conseil Régional du Limousin**
 - Refonte de la politique d'Accueil de la Région Limousin par l'intégration de la dimension de développement économique
 - Accompagnement des projets pour maintenir et développer le commerce, l'artisanat et les services en zone rurale
 - Pilotage de la politique de santé et du bien vieillir en Région Limousin.
- ✓ 2010 - 2013 : Directeur du Service de l'Action Territoriale - **CGPME**
 - Pilotage et suivi des structures territoriales dans l'élaboration, le portage ou le relais d'actions en lien avec le bureau national
 - Pilotage d'évènements récurrents : convention des permanents, comités directeurs, soirée des trophées...
- ✓ 2002 - 2010 : Délégué National - **CGPME**
 - Ingénierie et soutien des 32 structures départementales et régionales du Grand Sud-Ouest.
 - Mise au point de projets de formation professionnelle continue
 - Suivi statutaire : respect de la déontologie, de la doctrine et de l'éthique
- ✓ 1996 - 2001 : Ingénieur technico-commercial - **Société Legrand SNC**
 - 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

Domaines de compétences

Mise en œuvre d'une politique budgétaire ⇒ Esprit de synthèse – Rationnel -Gestionnaire

- 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 ⇒ Vision stratégique – Attachement aux territoires

- 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

Animation de réseaux / interface ⇒ Diplomate – Fédérateur – Force de proposition

- 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 (agents territoriaux...) ⇒ Leader – Pédagogue – Collaboratif

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

Communication / marketing/ évènementiel ⇒ Créatif – Réactif – Organisé – Aisance rédactionnelle

- Stratégie de communication et marketing
- Élaboration et rédaction de supports : argumentation technique et rédaction de discours officiels
- Organisation d'évènements d'envergure nationale : Planète PME : 12000 visiteurs... et de conventions en internes

Commercial ⇒ Convaincant – Pugnace – Aisance relationnelle

- 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

Formations

1992 – 1995 : Diplôme de l'École de Gestion et de Commerce (EGC) (Major de promotion) - Brive
1991 - 1992 : Classe préparatoire HEC - La Rochelle
1991 : Baccalauréat série D Scientifique (Mention AB) - Lycée Gay-Lussac, Limoges
Formation continue : techniques d'animation de réunion, efficacité personnelle et coaching
Anglais : courant, Certificat Européen (Mention Bien) & **Allemand** : courant, Certificat Européen (Mention TB)
Informatique : Pack Office, Maîtrise Internet, Réseaux sociaux, Lotus Notes

Informations complémentaires

- 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