



business développement

Management Commercial

Site internet

Réseaux sociaux

Digital

www.francois-lemoine.com

59 ans

Permis de conduire

✉ francois1.lemoine@gmail.com

☎ 06 30 07 27 23

📍 10 Square de l'Hippodrome
92210 Saint-Cloud
France

Expériences

Conseiller en communication

Promoplast - Depuis août 2017



- ▶ Promoplast, créateur-fabricant de supports de communication personnalisés aide les professionnels à attirer, acquérir, valoriser et fidéliser leur clientèle.

Nos clients : pharmaciens, boucheries, charcuteries, traiteurs, boulangeries-pâtisseries, commerces de proximité

Pour la pharmacie nous proposons tout de l'extérieur à l'intérieur : croix, enseignes, vitrophanie, affichage dynamique (écrans vitrine et intérieur), tapis, signalétique intérieure, sacs plastiques et papier, cabas, garde ordonnance, porte carte vitale, cadeaux clients, calendriers, carte de visite, badges, étiquettes,....

- ▶ Vente de solutions de communication aux pharmacies, commerces de bouche et autres commerces
- ▶ Gestion et développement d'un portefeuille.

Consultant en communication digitale

Linkeo - Septembre 2016 à juillet 2017

LINKEO

- ▶ Linkeo est un leader depuis 16 ans dans le marketing digital pour les artisans et TPE : création de sites web, référencement, applis mobiles, photos et vidéos.

23 000 clients, 600 employés, 40M€ CA, Linkeo se démarque par une croissance constante depuis 2000, en France et à l'international (filiales au Canada, Australie, USA et Emirats Arabes Unis).

Reconnu par les professionnels du secteur, nous avons été National Champions en 2012 et le sommes à nouveau en 2016 dans le cadre du prestigieux European Business Awards.

Notre mission est d'aider les entrepreneurs à tirer le meilleur parti de la puissance du digital, en la combinant à la qualité de la relation humaine.

Pour cela nous rendons le marketing digital accessible aux entrepreneurs, grâce des outils simples clé-en-main, mais aussi du conseil et de la formation.

Spécialisations

Création sites web reponsive, Référencement, SEO SEM, Applications web et mobiles, Photos et vidéos entreprise, Liens sponsorisés, Google Adwords, Artisans et TPE et Marketing digital TPE et Artisans

Siège social

Paris

Taille de l'entreprise

501 à 1 000 employés

Site web

<http://linkeo.com>

Secteur

Internet

Fondée en

2000

- ▶ Business Developer auprès de TPE, PME, artisans, commerçants.
Vente de solutions mixtes site internet-référencement Google et réseaux sociaux avec garantie contractuelle de résultats que Linkeo est la seule entreprise à proposer en France.
- ▶ 100% chasse de nouveaux clients phoning et prospection terrain, réseau.

Business Developer Digital

Flatchr - Janvier 2016 à août 2016 - CDI - Paris - France



Plateforme multidiffusion d'offres d'emploi / gestion des candidatures
Stratégie commerciale, ventes grands comptes, recrutement

Résultats : ¼ du CA généré

Entrepreneur indépendant

FLC François Lemoine Consultant - Depuis octobre 2015 -
Freelance - Paris - France

FLC

J'ai créé ma structure personnelle comme apporteur d'affaires :

Exemples de missions :

Adnow - La Coopérative Digitale : contacts et vente de solution de communication digitale auprès des commerçants et réseaux d'enseignes

Société Entreprise Connection (plateforme web de mise en relation de cédants et repreneurs d'entreprises) :

Lancement de l'activité commerciale avec la détection et sélection d'entreprises / commerces à vendre, recrutement de partenaires conseils

Société Joberwocky (Formation continue d'avocats) :

Détection de contacts et prises de rendez-vous

Société Flatchr (Start'up qui propose de diffuser vos offres d'emploi sur + de 30 sites d'emploi et sélectionne les meilleurs CVs) :

Mission de mise en place du process de télévente en vue de recrutements d'une équipe commerciale pour janvier 2016. Ecriture d'un script, book découverte clients, fiche débrief écoutes, tableau comparatif concurrence script, book découverte clients, fiche débrief écoutes, tableau comparatif concurrence

Responsable Commercial Digital

Vectaury - Janvier 2015 à octobre 2015 - CDI - Montreuil - France



Missions :

• Mon rôle :

Management des consultants digitaux.

Recrutement, formation, intégration, accompagnement sur le terrain jusqu'au rendez-vous de closing. Montée en compétence.

Appui et accompagnement dans leur prospection téléphonique, sur le terrain et lobbying.

CA généré : 80 K€

Notre métier :

Générer du trafic en point de vente via de la publicité géo-localisée et ciblée (via le réseau des applications, Facebook ads, LinkedIn, Twitter,...) sur smartphones et tablettes.

Objectif : acquisition de nouveaux clients.

Nous intervenons aussi grâce à notre nouvelle solution de fidélisation, FUNFID, pour les commerçants.

Cette solution clé en main, sur le principe de la carte de fidélité dématérialisée, permet aux commerçants :

- D'augmenter et gérer sa base de client fidèle
- De leur communiquer des offres promotionnelles
- D'augmenter son chiffre d'affaires grâce à ses meilleurs clients

www.funfid.com

Grâce à La Coopérative Digitale, les commerces de proximité accèdent au digital et au commerce connecté à travers la puissance du canal mobile.

<http://www.adnow.io/#1>

www.lacooperativedigitale.fr

www.funfid.com

Grâce à La Coopérative Digitale, les commerces de proximité accèdent au digital et au commerce connecté à travers la puissance du canal mobile.

Directeur de Clientèle

Europhone - Janvier 2012 à octobre 2014 - CDI - Paris - France



▸ Europhone

Secteur : Conseil - Marketing et publicité

Europhone est une agence de Télémarketing exclusivement BtoB, spécialisée depuis 1988 dans les solutions innovantes de conquêtes et de développements de clients BtoB (prises de rendez-vous, télévente, détection de projets, qualification de fichiers, animation de réseau indirect,..).

Europhone s'engage véritablement sur l'atteinte de vos objectifs quantitatifs et qualitatifs en déployant les ressources humaines nécessaires à votre pleine et entière satisfaction.

Europhone bénéficie de collaborateurs de haut niveau :

5 Directeurs de Clientèle, membres du Comité de Direction d'Europhone : 40 ans en moyenne et de niveau bac + 4 et plus, ils disposent nécessairement d'une solide expertise de votre secteur d'activité et préconisent, en fonction de votre finalité, des solutions pertinentes et éprouvées lors de Comités mensuels de Pilotage.

Consultants expérimentés, les Directeurs de Clientèle Europhone préconisent les solutions les plus efficaces et les mieux adaptées afin d'atteindre les objectifs fixés.

Après avoir validé les stratégies télémarketing, ils mettent en place des outils de pilotage pertinents et préconisent pendant toute la durée du partenariat, des solutions d'optimisation.

Le Comité de Pilotage mensuel est la clé de voute du système de gouvernance du projet

▸ Membre du comité de Direction d'Europhone

▸ Management de 8 Responsables d'équipes télévente et télémarketing (prise de rendez-vous) qui gèrent eux-mêmes de 1 à 8 télévendeurs ou téléprospecteurs soit environ 20 au total.

- ▶ Comptes clés gérés : FINIFAC-groupe Carrefour, Jones Lang Lasalle, Cushman & Wakefield, Leaseplan, KLB Group, Norbert Dentressangle, BNP Paribas Factor, GNFA, Honeywell Safety Product, Kompass, Nomination, Revue Fiduciaire – Création et rédaction des scripts de vente, Reportings, comités de pilotage, suivi des objectifs.
- ▶ Accompagnement des clients et prospects dans leur réflexion stratégique de conquête et fidélisation
- ▶ Accompagnement des managers dans leur pilotage quotidien.

Business Developer Internet

Joberwocky - Juin 2011 à octobre 2011 - Paris - France



- ▶ Formations continues dédiées aux acteurs des professions libérales des secteurs juridique et comptable (avocats, experts - comptables,...)
- ▶ Formations continues dédiées aux acteurs des professions libérales des secteurs juridique et comptable (avocats, experts - comptables,...) Mission à mi-temps
Mise en place du site internet : architecture et contenu
Prospection de clients

Responsable de Ventes Terrain

Pages Jaunes - Septembre 2007 à décembre 2010 - CDI - Vincennes



- ▶ RESPONSABLE DE VENTES (Manager 6 commerciaux terrain, CA annuel confié 4 M€, 2400 clients)
PAGES JAUNES (Pages Jaunes, Mappy, Annoncesjaunes.fr, Pages Jaunes Marketing Services, 123People, Keltravo, Horyzon Media, QDQ Media)
- ▶ Développer le CA de +10% dont 80% sur le on-line
- ▶ Suivi du portefeuille pour fidéliser le portefeuille existant et opérations de prospection nouveaux clients
- ▶ Culture-Veille marketing internet et synthèse journalière (Dashboard avec Netvibes, Flux RSS, Newsletter)
- ▶ Construire argumentaires vente site internet (SEO-SEM) et produits associés (vidéo, reportages photos,...)
- ▶ Former et donner des arguments aux vendeurs sur le Display, Internet mobile, réseaux sociaux
- ▶ Accompagner les vendeurs en clientèle - briefing et débriefing de rendez-vous
- ▶ Reporter : compilation hebdomadaire reportings vendeurs / remontée au directeur d'agence
- ▶ Résultats : objectif atteint. 2009 : challenge voyage vidéo gagné, 2nd France / 130 équipes sur acquisition de nouveaux clients sites internet et vidéos. 2010 : 3ème Ile de France / 20 équipes en vente produits display

Superviseur Télévente (Manager 12 télévendeurs, CA annuel confié 4 M€)

Pages Jaunes - 2005 à 2007 - CDI - Sèvres - France



- ▶ Augmenter le CA de +6%, 20% du CA sur pagesjaunes.fr, 9 clients / télévendeur / jour à signer
- ▶ Prospecter, renouveler et développer le chiffre d'affaires de clients TPE - PME
- ▶ Former – écouter - enregistrer et débriefer les négociations – Veiller au respect de la trame de vente
- ▶ Reportings journaliers et hebdomadaires
- ▶ Fixer, suivre et animer les challenges
- ▶ Résultats : CA 4,2 M€ atteint, 30% du CA sur pagesjaunes.fr (1er France), 12 000 clients signés

Conseiller Commercial Internet Terrain

Pages Jaunes - 2004 à 2005 - CDI - Saint-Denis - France



- ▶ clients TPE-PME - Grands Comptes
- ▶ Accroître le CA de +10% sur un portefeuille de 180 clients

- Vente de sites internet, référencement, force de proposition, planning-suivi clients, conseils contenu-rédactionnel, travail en équipe avec techniciens et webmasters internes
- Résultats : 2004 : CA développé de + 20% - 2005 CA développé de + 42% challenge, voyage gagné

Ingenieur Commercial Grands Comptes - Pages Jaunes Marketing Services (Filiale Marketing Direct)



Pages Jaunes Marketing Services - 1999 à 2003 - CDI - Paris - France

- Responsable budgets secteur Telecom et Internet : Commercialisation enrichissement et traitement informatique de bases de données à des fins de Marketing Direct, e-mailing, travail en équipe (projets transverses avec informaticiens), prospection, fidélisation, négociations et contrôle d'exécution des contrats géomarketing-Etudes profil clients,...
- Résultat : 2002 challenge voyage gagné

Télévendeur Prospects - Fidélisation de Clients - Pages Jaunes - Vente espaces publicitaires



Pages Jaunes - 1994 à 1999 - CDI - Sèvres

Résultats : 2 challenges voyages gagnés, contrat record (43 000 € pour des contrats moyens de 280 €)

Assistant de Directeurs de Magasin - Groupe Zannier - Vêtements pour enfants



ZANNIER - 1994 - CDI - Paris - France

Conseiller Commercial - International Drivers Cars Service - Location de voitures avec chauffeur

INTERNATIONAL DRIVERS CARS SERVICES - 1992 à 1993 - CDI - Paris - France

Centres d'intérêt

Sport

- Sports Natation
- Randonnées
- Plongée
- Karaté ceinture marron

Voyages

Voyages, cultures : Nombreux pays visités sur les 5 continents

Nouvelles technologies

Photo, montage vidéo, Internet, création d'un site généalogique familial

Formations

Anglais - Préparation au TOEIC

Bluebird Formations

Octobre 2011 à janvier 2012

Univers des affaires, conduite de réunion, négociation, communication écrite, management

Web 2.0 et Médias Sociaux

CEGOS

Mars 2011

Le Web 2.0, le phénomène des réseaux sociaux, le marketing viral, les blogs, les flux d'informations, les mondes virtuels, le web mobile,...

Excel et Power Point pour piloter et convaincre

CEGOS

Mars 2011

Acquérir une méthode pour exploiter au mieux excel et power point et concevoir des documents commerciaux efficaces et attractifs

Ecole Supérieure de Gestion

ESG

1992

Compétences

Management

- ▶ Transmettre et faire appliquer la stratégie commerciale de l'entreprise ★★★★★☆
- ▶ Accompagnement terrain en clientèle : brief et débrief avant et après rendez-vous ★★★★★
- ▶ Réunions, reportings, formations ★★★★★☆
- ▶ Suivi du chiffre d'affaires ★★★★★☆
- ▶ Montée en compétences ★★★★★☆
- ▶ Préparer et animer les comités de pilotage ★★★★★☆
- ▶ Fixer, suivre et animer des challenges ★★★★★☆
- ▶ Management de 8 managers ★★★★★☆
- ▶ Management de 10 à 30 vendeurs ★★★★★☆
- ▶ Recrutement ★★★★★

Commerciale

- ▶ Business development ★★★★★☆
- ▶ Négocier auprès de grands comptes, TPE / PME, de la prospection à la fidélisation jusqu'au closing ★★★★★
- ▶ Négocier auprès de directions générales, commerciales, marketing, communication, RH,... . Gestion de comptes clés ★★★★★☆
- ▶ Montage de process télévente et télémarketing : rédaction de scripts, book découverte, outils de débrief et outils de suivi des performances des télévendeurs ★★★★★☆

Digitales

- ▶ Vente de sites internet et produits associés : vidéo,... ★★★★★☆
- ▶ Référencement Google ★★★★★☆
- ▶ Display : vente publicité online ★★★★★☆
- ▶ Utilisation des Réseaux sociaux pour prospecter ★★★★★☆
- ▶ Vente de solutions de communication digitales sur mobile et tablettes géo-localisées et ciblées ★★★★★☆
- ▶ E-mailing ★★★★★☆
- ▶ Lead generation ★★★★★☆
- ▶ Recrutement online ★★★★★☆
- ▶ Référencement naturel ★★★★★☆
- ▶ Référencement Adword ★★★★★☆

