

# Qui suis-je ?



**Stephane JACOB**  
**Consultant, Trainer, Coach**  
Business & Management  
executive Consultant, Trainer  
15 years in FMCG,  
15 years in B2B in  
Food & Retail industries  
General Manager,  
Commercial Director

Mon rôle est d'accompagner les dirigeants dans leur stratégie commerciale et le développement de leurs équipes.

Après 15 ans d'expérience en Direction Générale et Direction Commerciale de filiales en France et en Europe, je souhaite mettre mon expérience au service des :

- \* dirigeants d'entreprises industrielles et entreprises de services,
- \* directeurs de filiales de groupes nationaux ou internationaux,
- \* start-ups en amorçage ou scaling

Expert en Développement Commercial et Management, j'ai eu l'opportunité d'exercer dans des entreprises de différentes tailles en France comme en Europe.

- J'ai passé 15 années chez PepsiCo dans l'univers de la grande consommation,
- exercé le poste de Directeur Commercial chez Smurfit-Kappa leader européen de l'emballage carton,
- et dernièrement assuré pendant 10 années la fonction de Directeur Général France puis Europe chez HL Display, leader européen de l'Agencement pour Supermarchés.

Je suis aussi récemment certifié MBTi/CCTi pour conduire des entretiens ou formations au profil typologique des dirigeants et comité de direction.

# Mes Services

## 1. Développement Commercial

	Les questions que l'on se pose ?
Stratégie	Voit-on émerger de nouveaux entrants ? Voit-on arriver sur le marché des innovations de rupture ? Existe-il de nouveaux canaux de distribution ? ...
Road-To-Market	Quels circuits de distribution, segmentation client à prioriser ou à investiguer ? Quelle offre produit et quelle stratégie-prix adoptée pour maximiser les revenus ? Quelles ressources mettre en place pour couvrir ces circuits ?
Politique Commerciale	A-t-on documenté les règles de gestion tarifaire ? Ces règles sont-elles bien respectées par les équipes ? ...
Mesure & Indicateurs de Performance	Quels sont les indicateurs de performances (KPI's) ? A quelle fréquence sont-ils mis à jour ? Sont-ils partagés avec l'ensemble des collaborateurs ? ...
Outils	Les Outils d'aide à la vente sont-ils utilisés à bon escient ? Le discours commercial des équipes est-il percutant ? Les commerciaux ont-ils des objectifs quantitatifs et qualitatifs clairs ? ...
Efficacité commerciale	Les activités commerciales sont-elles efficaces ? ...en quantité, en qualité, en direction ? La couverture de la clientèle cible est-elle optimale ? ...
Gestion des marges	Le calcul des prix de revient des 20/80 est-il fiable, conforme aux coûts réels de l'entreprise ? La marge commerciale des 20/80 est-elle analysée ? A quelle fréquence ? ...

# Mes Services

## 2. Management des équipes

	Les questions que l'on se pose ?
Boîte à Outils RH	La politique salariale est-elle efficace ? Les entretiens annuels sont-ils bien vécus par le collaborateur ... et par le manager ? ...
Formation du Manager	A leur prise de fonction, a-t-on formé les managers aux Techniques de Management ? Sont-ils à l'aise dans leur rôle de manager, dans la communication d'une décision difficile par exemple ? La reconnaissance est-elle utilisée régulièrement par les managers ? ...
Formation des Collaborateurs	A-t-on identifié des écarts de performance des équipes et analysé les causes de ces écarts ? Des formations peuvent-elles permettre de combler ces écarts ? ...
Fidélisation des Collaborateurs	A-t-on des difficultés à recruter ? A-t-on des difficultés à fidéliser les meilleurs éléments ? Existe-il des plans d'accompagnement pour les collaborateurs performants ? ...