



Francis CHASTANET

1, rue Léo Lagrange 17000 LA ROCHELLE
+ 33 (0)6 08 67 80 22 / +33 (0)6 20 90 06 36
francischastanet@gmail.com

« Pour ce qui est de l'avenir, il ne suffit pas de le prévoir
mais de tout faire pour le rendre possible » A. de Saint-Exupéry

Manager-Expert en "Business Development B2B / Smart Mobility"

Formation, Etudes, Conseil, Veille, Développement d'Affaires,...

SAVOIR FAIRE & REALISATIONS

Business Développement

Définir et mettre en œuvre des politiques commerciales auprès des cibles stratégiques Grands Comptes (veille technico-économique et études de marchés ciblées).

Prospection, Assistance à Maître d'Ouvrage et réponse aux Appels d'Offres.

Intervenir au plan technique et commercial pour proposer des services innovants, conduite de projets en équipes transverses (évaluation du périmètre, méthodologie, planning, budget, implémentation, formation, suivi et fidélisation).

Relations inter-entreprises et Universités régionales (La Rochelle & Poitiers - EIGSI, CESI,...).

Account Management

Référencer, suivre et fidéliser de Grands Comptes (GRC /CRM). Diligenter des études de faisabilité et monter des projets innovants impliquant une grande transversalité. Conduire des actions de lobbying-partenariats institutionnels-privés.

Audit & Conseil

Piloter des missions en mode projet (Audit & analyse stratégique, assistance à Maître d'ouvrage en amont & aval d'appels d'offres, conduite du changement, accompagnement terrain), fort d'une expérience d'Acheteur et de « Fleet Manager ».

Interface français sur des missions Paneuropéennes (Coordination achats-sourcing, "Green Fleet", "Eco & Safety driving/Mobility", "Smart-Mobility", écosystème du V.E., ...).

Marketing Communication

Optimiser des actions commerciales, élaborer un plan de communication et des outils de marketing multicanal ad'hoc (site web, articles, mailings, forums, salons, co branding,...), et recherche de synergies : contribution proactive à l'amélioration des offres de service grâce à une veille concurrentielle active, e-catalogue. Lancement de produits innovants.

Management Formation

Expérience du statut d'associé = contribution à la gestion opérationnelle d'une « Business Unit » en environnement multiculturel (outils de reporting, management commercial).

Concepteur & Animateur « Comment Vendre aux Entreprises » - cible vendeurs B2B des Groupes FORD, VW et TOYOTA.

Animation Coaching

Concepteur & Animateur de Modules Experts du type - cible vendeurs B2B - (GNFA Programme BADGE de l'ESSCA).

Formation de formateurs-relais et coaching des équipes pour renforcer le niveau des recommandations produites dans le respect de directives RSE clients.

Anglais /IT/Hobbies

Anglais Professionnel avancé (C1) – TOEIC 750 - Pack Office et Internet – Prospective, Sociologie (analyse des comportements), Automobiles d'hier, d'aujourd'hui et de demain, Voyages en mode découverte, randonnées cyclo-pédestres, jardinage, bricolage, décoration-design, cuisine et vins (en épicurien périgourdin).

BUSINESS DEVELOPMENT, CONSULTANT, FORMATEUR

<p>2012 – 2016</p> <p>Activité détournée passée de 0,2 à 2 M€ sur 30 M€ CA Total</p> <p>Liquidation judiciaire 44 ans après sa création en 02/2016</p>	<p>SAINTRONIC / Ingénieur Commercial Mobilité Electrique & Open Innovation www.bornes-saintronic.com</p> <p>Développeur produits et services de recharge pour Véhicules Electriques, de la conception (R&D, Design, certification) à la commercialisation (via installateurs-prescripteurs, veille Internet et Appels d'offres) et au déploiement / exploitation.</p> <p>1^{er} fabricant français en volume (7 000 U) : clients IER pour Autolib', Aéroports de Paris, Syndicats d'Energie des Départements 79, 85, 86, Régions Poitou-Charentes et Franche-Comté, Services Achats de l'Etat (SAE), Grands Comptes GMS/GSB (Leclerc, Conforama, Décathlon),...</p>
<p>2009 - 2011</p> <p>→</p> <p>→</p>	<p>ALTOREM / INNOVATION VALLEY / Business Coach & Formateur www.altorem.com / www.jobinnovation.fr</p> <p>Consultant - Formateur pour les Académies des Loueurs et Constructeurs. <u>Sujet</u> : module expert « ventes en B2B ».</p> <p>Consultant – Coach de start-ups IT & Green Tech et des créateurs-entrepreneurs en Région Poitou-Charentes (plateforme ETINCEL).</p>
<p>2009 - 2010</p> <p>→</p> <p>→</p>	<p>MOBILBOARD SEGWAY FRANCE / Business Entrepreneur www.mobilboard.com</p> <p>Projet d'intégration d'une agence de location de gyropodes dans l'espace public & système multimodal Rochelais.</p> <p>Elaboration d'un Business Plan avec le concours des étudiants de l'ESC La Rochelle autour du Gyropode SEGWAY PT®.</p>
<p>2008 - 2009</p> <p>→</p>	<p>OKIGO (Filiale d'autopartage parisienne de VINCI Park & Avis devenue www.parkindigo.fr & www.avis.fr) / Responsable du Développement du Marché B2B</p> <p>Création d'une base-Test avancée de services B2B /ciblage prospects en vue de la candidature à Autolib' PARIS (Maillage de Véhicules Electriques en Libre-Service).</p>
<p>2007 - 2008</p> <p>→</p>	<p>UNIVERSITE DE LA ROCHELLE / Validation des Acquis de l'Expérience</p> <p>Mémoire sur les nouvelles mobilités durables et intermodales : « Enjeux, Etat des lieux et perspectives d'un système d'écomobilité : l'exemple de LA ROCHELLE »</p>
<p>1987 - 2007</p> <p>→</p>	<p>FLEET LOGISTICS France SAS / Directeur Commercial, Consultant & Formateur</p> <p>Conseil en politique et gestion de Flottes Automobiles (CA 1,5M€, Flotte gérée : 6 000 véhicules France, 50 000 Europe)</p> <p>Impact direct des activités supervisées sur le CA : 800K€ (50%)</p>

FORMATION UNIVERSITAIRE

2007 - 2008	MASTER 2 option « Management Général » (MAE) / Université de La Rochelle
1979	D.U.T « Techniques de Commercialisation » / Université de Bordeaux I