

Directeur Commercial & Marketing

Nouvelles technologies, dématérialisation,
conseil en organisation, services
(a géré jusqu'à 60 collaborateurs)

Stéphane EXERDJOGLOU



18 rue Saint-Amand
75015 PARIS



+33 (0)6 07 14 90 76



stephane.exer@free.fr



[Profil complet LinkedIn](#)
(cliquez ici)



ISC Paris
Excellence Management
Certified

ISG Paris cycle international
marketing

International Management
University of Asia

Manhattan Institute of
Management

Avril 2019 à Août 2020

Directeur Commercial & Marketing • **MAPELEK** - Groupe BDMP (CA : 3,3 M€)

Rapportant au CEO (M. Bruno DURAND, fondateur des sociétés MAPELEK et ALBIPARC et de la holding BDMP) – **Réf. sur demande**

Benchmark, renouvellement sites internet, lancement de nouveaux marchés, stratégie marketing & commerciale, vente, recrutement, communication digitale, outils d'aide à la vente, RDV prospects et clients
Principaux clients (BNP Paribas, Crédit Lyonnais, Safran)

Janvier 2017–Avril 2019

Responsable Développement des Ventes • **ACE GLOBAL SERVICES** (CA : 17 M€)

Rapportant à la Directrice Commerciale (Géraldine DUPAIN) – **Réf. sur demande**

En charge du Middle Management et des vendeurs (recrutement, formation commerciale, coaching, suivi d'intégration, accompagnement terrain, RDV & démonstrations produits aux clients/prospects/vendeurs, closing

Novembre 2009–Novembre 2016

Chef des Ventes • **CANON** (CA moyen/an réalisé par mon équipe : 2,4 M€)

7 personnes gérées :

5 Ingénieurs commerciaux (Multifonctions laser/jet d'encre/3D, traceurs grand format, Arts graphiques, solutions logicielles dont Uniflow et Therefore, Management Print Services (MPS)

1 Ingénieur Grands Comptes,

1 Ingénieur Presses numériques et gros volumes (produits Canon et Océ)

Octobre 2000–Octobre 2009

Consultant, Recruteur, Formateur • **FACET** – Cabinet de conseil RH et Finance : organisation/conduite du changement/recrutement/ingénierie et formation. Spécialisé dans les sociétés ESN et Télécoms (CA moyen/an réalisé 500K€)

Rapportant à l'associé (Richard BALENCI) – **Réf. sur demande**

(Clients : Nérim, Complétel, B3G Telecom, Arrow, Canon, Citroën, Volkswagen, PSA Group, Pénélope Agency, Expeditors, ...)



maternelle



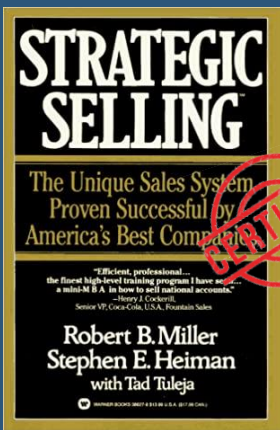
fonctionnelle



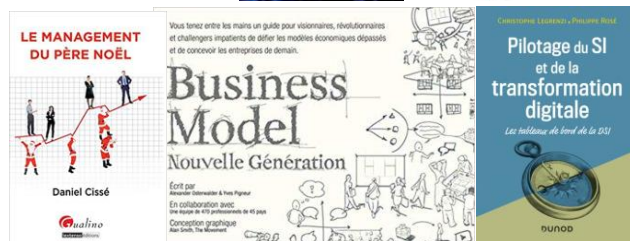
scolaire



notions



Lectures



stephane.exer@free.fr

● Marketing :

- Stratégie marketing du groupe, CODIR, **lancement de nouveaux marchés** (stratégie Océan Bleu, Business Model Canvas, Méthode Gimsi, ...)
- Créations d'outils d'aide à la vente (plaquettes, argumentaires, roll up...)
- Refonte **communication digitale** institutionnelle/opérationnelle (logos, chartes graphiques, sites internet www.mapelek.com et www.albiparc.com, réseaux sociaux (Linkedin, Instagram, Facebook, ...), goodies, benchmark.
- Organisations et/ou suivi d'événements pluriannuels pour clients/prospects (notamment **Rencontres Directions Générales** chez Canon)

● Commercial :

- Stratégie **gouvernance SI et pilotage performance**, CODIR et COMEX
- Pilotage matriciel/pyramidal, à distance/de proximité d'équipes (60 pers)
- Management d'équipe (chasse/élevage TPE, PME et comptes nationaux)
- Mise en place de plans de progression des collaborateurs, **Scorecard** et **KPI**
- Expertise et accompagnement dans les négociations de haut niveau
- Vente (produits, services, logiciel SaaS), cloud computing, big data, CRM
- Elu plusieurs fois « **Meilleur Commercial France** » parmi 400 collaborateurs

● Recrutement :

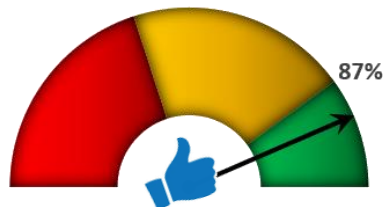
- **Talent Acquisition Manager** : SIRH, GPEC, tests, entretiens recrutement cadres et non-cadres (personnel commercial, administratif et technique)
- Suivi intégration, entretiens annuels d'évaluation, plans de développement

● Formation :

- Elaboration **parcours de compétences**, et **mise en place d'écoles de vente**
- Animation de **formations sur-mesure** commerciales, managériales, et comportementales (PNL, AT, MBTI), conduite du changement, Tableaux de bords, **Blue Sheet**, **2V04M**, **management de projet**
- **Coaching** et développement personnel pour **managers et dirigeants**,



HOBBIES



Recommandé par ...

Richard BALENCI (FACET)

Un collaborateur plaisant à « recommander » : Engagé, fiable et créatif ! Consultant Associé chez FACET (Cabinet de conseil en Ressources Humaines, Gestion Administrative et Financière à temps partagé), j'ai embauché, formé et intégré dans nos équipes Stéphane EXERDJOGLOU, avec la mission de créer et de développer son activité propre au sein du cabinet. Durant cette période d'une dizaine d'années, fort d'un enthousiasme communicatif et d'une très grande volonté d'aboutir, Stéphane a régulièrement optimisé ses relations professionnelles avec de réelles compétences d'écoute, d'innovation et de solutions efficaces pour les clients avec lesquels il travaillait. Dans le cadre de missions déléguées chez des clients de la société, il a toujours veillé à crédibiliser l'image de marque de la société en apportant une contribution efficace et réalisatrice aux projets qu'il était chargé d'accompagner. Par ailleurs, à l'occasion de contrats de longue durée en tant que « **manager temporaire** », j'ai aussi pu apprécier son sens et ses qualités de meneur d'hommes. Très structuré, et maîtrisant toutes les dimensions spécifiques à ce type de mission, **il a toujours su organiser et piloter efficacement son activité** comme celle des collaborateurs placés sous sa responsabilité pour en obtenir le meilleur. « Joyeux compagnon », homme de parole, à la fois rigoureux et bienveillant, exigeant et empathique, il peut s'appuyer sur de très grandes compétences techniques notamment une réelle maîtrise des outils de communication avancée, pour remplir des missions nécessitant polyvalence et ouverture d'esprit. En synthèse, un garçon intelligent, rapide, doté d'un fort sens réalisateur, un futur collaborateur de qualité ! Contactez-moi sans hésiter si vous avez envie d'en apprendre plus sur lui : Il le mérite sans aucune réserve !

Géraldine DUPAIN (ACE GLOBAL SERVICES)

J'ai eu le plaisir de travailler avec Stéphane durant quelques années en collaborant principalement sur le recrutement, la formation et le développement des ventes de mon équipe commerciale. J'ai particulièrement apprécié qu'il mette totalement à profit ses connaissances au service de la **montée en compétence des Hommes**. Il est doté de très bonnes qualités d'investissement personnel (coaching théorique et terrain) et de pédagogie qu'il accompagne au quotidien de son enthousiasme et de sa bonne humeur => il aime son métier et ça se voit ! Il a su répondre aux attentes qui lui étaient formulées, **a prouvé sa valeur dans les projets** qui lui étaient confiés. Pour tout cela, je recommande Stéphane pour ses nouvelles fonctions à venir et lui souhaite le meilleur.

Philippe NAHMANI (CANON)

J'ai travaillé avec Stéphane sur différents projets transverses pendant plus de 2 ans qui ont permis de **faire aboutir de nombreux deals**. A cette occasion j'ai pu apprécier le management qu'il exerçait sur son équipe d'ingénieurs commerciaux et de Key Account Manager. Il a su recruter former et accompagner celle-ci sur le long-terme avec un très faible turn-over. Son implication, sa pédagogie, son sens du partage, et sa détermination à atteindre et **dépasser ses objectifs** en font un manager de grande qualité que je recommande vivement.

Françoise PELAUD (NERIM)

Nerim a fait appel à Stéphane Exer en tant que prestataire extérieur à un moment critique pour la société. C'est un très bon professionnel qui a fait un **excellent travail de reprise en main** du département commercial en créant une dynamique saine, tout en mettant en place des **processus de pilotage et reporting** des ventes faisant alors cruellement défaut. Il a réellement contribué à la relance de l'activité commerciale de Nerim.



stephane.exer@free.fr