

Alain BARTHEZ

92, Chemin de la Biola
F-38530 BARRAUX
Tel. Fixe : 04 76 72 09 44
Portable : 06 61 36 60 47
e-mail : alainbarthez@orange.fr



Conseil en Développement Commercial Formateur

Découverte, Bienveillance, Plaisir

Depuis 2007, **Consultant Indépendant**

- **Conseil en Développement Commercial avec des entreprises ciblant des marchés de niche:**
 - Structuration de gamme et conseil commercial stratégique
 - Réalisation d'études de marché et d'études d'opportunités dans différents domaines de spécialités...
 - Choix et rédaction du matériel de communication : argumentaires, plaquettes, mails, site web
 - Conseils sur la prospection commerciale et prise en charge opérationnelle
 - Mise en relation réussie de petites entreprises sous-traitantes avec des grands groupes
 - Agent commercial pour le monde entier en procédant par vente à distance
- **Formation professionnelle dans les domaines suivants depuis 2010**
 - Ecoute active
 - Créativité
 - Prospection commerciale
 - Vente par recommandation
 - Vente aux grands comptes
 - Utilisation du réseau
- **Formation Initiale en Université depuis 2007 :**
 - Présentation de soi
 - Développer son réseau
 - Utilisation des réseaux sociaux
 - Communication par visio
 - Montage du Projet Professionnel
 - Techniques de recherche d'emploi
 - Préparation aux entretiens
 - Préparation individuelle ou collective aux oraux des concours

De 2004 à 2006 : **Groupe AHLSTROM**, Fabricant de nontissés et papiers techniques, CA 2005 : 1,5 Milliard €

- **Business Manager**, nontissés techniques
Suivi et développement des ventes de nontissés techniques en Europe et dans le monde à travers un réseau d'agents, de filiales et de distributeurs. Elaboration et animation des formations de ces réseaux de vente

De 1986 à 2003, **Groupe ARJOWIGGINS** (ex ARJOMARI), Fabricant de papier, Leader mondial des papiers de spécialités, CA 2002 : 2 Milliards

- **2001-2003 : Directeur des ventes**, papiers contrecollés
Animation d'un réseau de vente mondial à travers agents, filiales et distributeurs et suivi direct de grands comptes internationaux.
Identification, prospection et développement d'un nouveau segment de marché (cartes téléphoniques) sur Europe, Asie (Chine, Corée, Singapour, Thaïlande) et Moyen-Orient (Liban, Egypte) : CA estimé à **2,2 M €**, marge à **2 chiffres**.
- **1993-2001 : Chef de produit** papiers spéciaux.
Anticipation du développement exponentiel des cartes à jouer à collectionner (Pokemon).
Lancement de gammes de produits en Europe, conception du matériel de communication, formation des forces de vente : papier numérique lancé dans 12 pays.
Argumentaires écologiques des produits
Soutien des forces de vente (distributeurs, agents, filiales) et prospection directe des clients à un niveau Européen ou mondial sur les marchés de l'impression numérique, de l'affiche, de la carte à jouer, des papiers écologiques.
- **1988-1993 : Chef de Projet**, Etude et Développement.
Identification d'opportunités, Réalisation d'études de marché, Mise en place d'équipes projet, Suivi de la validation client sur les marchés de l'emballage, de l'édition, de l'impression numérique, de l'impression offset, des papiers infalsifiables, de la feuille plastique...
- **1986-1988 : Ingénieur de Recherche**.
Dépôt de 12 brevets internationaux.

FORMATION

DOCTEUR - INGENIEUR en Biochimie (1984) - Université des Sciences et Techniques du Languedoc.

INGENIEUR CHIMISTE (1982) de l'Ecole Nationale Supérieure de Chimie de Montpellier.

LANGUES

Anglais : Couramment pratiqué

Espagnol : Connaissances moyennes

Italien et Portugais : Notions

Associatif

Membre d'**Initiative Grésivaudan Isère** (IGI), du réseau France Initiative depuis 2010, « **parrain** » de plusieurs créateurs d'entreprise depuis 2012, **administrateur** et **référent communication** depuis 2016.

Président depuis 2016 et **co-fondateur** du « Torcol ensablé », association de riverains de la carrière VICAT de Barraux : mise en place des conditions d'une meilleure coexistence entre habitants et carrière.

FORMATIONS COMPLEMENTAIRES

7 Stages d'improvisation théâtrale, de pratique du Clown et du Mime à la Basse-Cour et à l'Ecole des Gens (Grenoble) de 2017 à 2020

Stage : « L'Elément Humain Phase 2 » (Essensia, 3 jours) en 2015

Stage : « L'Elément Humain Phase 1 » (Essensia, 4 jours) en 2014

Stage : « Comprendre les enjeux de l'image personnelle » (Simon, 1 jour) en 2012

Stage : « Flexibilité relationnelle » (Proudhon, 2 jours) en 2008

Stage : « Professional selling skills » (AchieveGlobal, 4 jours) en 2006

Stage : « Négocier avec les grands comptes » (ISM, 4 jours) en 2002

Stage : « Le métier de Manager » (Plaze, 2 X 4 jours) en 2000

Stage : « Communication » (Decugis, 5 jours) en 1991