

HORIZON Benoît HAMEL

- **Formation en 3 axes :**

- ✓ Technique: DUT Génie Mécanique et Productique
- ✓ Commercial: Ecole supérieure de commerce IFAG Paris
- ✓ Coaching : Ecole Médiat Coaching

- **Trois lignes de Force :**

- ✓ Le management
- ✓ La stratégie commerciale
- ✓ La pédagogie

- **Trois expériences majeures :**

- ✓ Commercial terrain au sein d'AIR LIQUIDE SA

Vente, négociation, travail d'équipe, gestion de portefeuilles, développement d'affaires...

- ✓ Ingénieur d'application export Sté TAEMA

Formation des clients, formation des équipes commerciales, création des supports de vente, suivi de l'après vente, export...

- ✓ Directeur commercial Sté CRYO EXPRESS

Participation au Comité de Direction, responsable de la stratégie, du développement, du marketing et du management, création d'outils et politique commerciale...

Cont@ct : horizon.conseil@bbox.fr



QUELLE QUE SOIT L'ENTREPRISE, QUELLES QUE SOIENT LES DÉCISIONS ENVISAGÉES, DIFFÉRENTS HORIZONS APPARAISSENT CONTINUUELLEMENT.

- VERS LEQUEL TENDRE ?
- COMMENT S'Y RENDRE ?
- QUELLE DÉCISION PRENDRE ?

HORIZON CONSEIL ET MANAGEMENT PROPOSE D'ACCOMPAGNER LES MANAGERS A TRAVERS TROIS AXES DE COMPÉTENCES:

- LE MANAGEMENT
- LA STRATÉGIE COMMERCIALE
- LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

HORIZON CONSEIL ET MANAGEMENT
Benoît HAMEL

45 RUE DE L'ALMA
87100 LIMOGES
RCS Limoges 512 208 430
Tél : 05.55.37.55.14
Fax : 09.81.67.55.14
Mobile : 06.59.93.75.75

 : 06 59 93 75 75

HORIZON MANAGEMENT

L'entreprise est un système complexe en constante évolution. **Horizon Conseil et Management** propose un accompagnement personnalisé à l'attention des managers :

- **Horizon ENTREPRISE**

- ✓ Aider au diagnostic commercial et stratégique,
- ✓ Accompagner le changement et fédérer les équipes,
- ✓ Développer la culture du résultat,
- ✓ Encourager la communication et l'autonomie...

- **Horizon MANAGER**

- ✓ Aider la prise de recul, le partage des responsabilités,
- ✓ Organiser la gestion de priorités,
- ✓ Motiver les équipes sur le long terme,
- ✓ Accompagner ses collaborateurs dans le changement...

LES ATOUTS

- Expérience concrète de manager
- Travail en équipe et en réseau
- Ecoute et pédagogie

HORIZON COMMERCIAL

Le service commercial doit développer les ventes mais également être à l'écoute des clients. Leurs attentes sont une source d'évolution. Il est donc important d'associer la force de vente à la stratégie. Dans cette perspective nous proposons :

- **Horizon SERVICE COMMERCIAL**

- ✓ Aider à la création de documents commerciaux,
- ✓ Mettre en place les indicateurs, les objectifs, le plan d'action commercial et le reporting,
- ✓ Analyser le marché, l'offre et la politique commerciale,
- ✓ Augmenter le chiffre d'affaire par le biais de la prospection et de la fidélisation...

- **Horizon COMMERCIAUX**

- ✓ Accompagner la démarche « cahier des charges, revue d'offres et revue de contrats »,
- ✓ Travailler sur les techniques de ventes,
- ✓ Mettre en place et faire vivre le portefeuille d'affaires,
- ✓ Développer la remontée d'informations du terrain...

LES ATOUTS

- Expérience concrète dans la vente
- Le goût du challenge et de la compétition
- Sens inné du commerce

HORIZON Développement PERSONNEL

Horizon Conseil et Management propose deux axes principaux pour développer les compétences des managers et de leurs collaborateurs.

- **Horizon FORMATION**

- ✓ Pour les forces de ventes : mise en pratique des techniques de ventes, optimisation des méthodes de travail et de l'efficacité des équipes...
- ✓ Pour les managers : structurer et accroître la performance, accompagner le changement ...

- **Horizon COACHING**

Accompagner les équipes et les managers suivant les techniques de communication, de psychologie et de management. Par cette méthode efficace, ils trouveront en eux-mêmes les ressources et les solutions nécessaires pour atteindre leurs objectifs.

LES ATOUTS

- Expérience dans la formation technique et commerciale en France et à l'étranger
- Créativité et adaptabilité

