



Luc Laurens

<https://fr.linkedin.com/in/lucaurens>

Construire une offre de produits et services.
La commercialiser sur un marché B2B international.
Gérer une PME.

luc.j.laurens@gmail.com
07 82 02 70 97

10, allée des œillets
38130 Echirolles

Prestations		
Marketing Produits et Services	Développement Commercial	Gestion d'Entreprise
<ul style="list-style-type: none"> • Etudier le marché • Structurer l'offre produits / services • Définir le modèle de revenu • Définir la stratégie marketing • Elaborer le plan et en piloter l'exécution • Assurer le support avant-vente • Assurer le support après-vente 	<ul style="list-style-type: none"> • Déterminer les objectifs commerciaux • Organiser et piloter l'activité • Développer le portefeuille <ul style="list-style-type: none"> ○ En direct ○ En indirect (canaux) • Conclure les contrats • Assurer la veille commerciale 	De façon autonome ou en appui d'un Dirigeant : <ul style="list-style-type: none"> • (Aider à) définir, et décliner la stratégie • Organiser le fonctionnement de la structure • Gérer les RH (paie, recrutement, ...) • Gérer les budgets • Suivre et analyser l'activité (CA, rentabilité) • Rendre compte en interne et en externe

Mode de collaboration
<ul style="list-style-type: none"> • Emploi à durée déterminée ou indéterminée, ou <ul style="list-style-type: none"> • Mission en tant que prestataire externe

Compétences Clés	Formation
<ul style="list-style-type: none"> • Appréhender des marchés variés, du Numérique au Vin. • Transformer une technologie en solution commercialisable, produits et services associés. • Développer des partenariats technologiques et commerciaux. Développer les ventes. • Evoluer dans des organisations diverses, de la TPE au grand groupe multinational. • Pratiquer différents modes de Management: Hiérarchique, par influence, interculturel. • Gérer les PME, de la création à la transmission. • Anglais courant. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ingénieur en informatique • MBA • Executive training : <ul style="list-style-type: none"> ○ Key Account Management, HEC ○ Leading Decision Making, INSEAD ○ Marketing, IMD