

# Luc Laurens

## Directeur Commercial et Marketing Produits et Services, B2B Développement à l'International

Mon parcours m'a permis de développer une capacité à analyser des problématiques commerciales complexes, et à mobiliser des équipes de métiers différents et de cultures d'entreprise ou nationales diverses pour les résoudre.

Il m'a aussi permis de gérer les relations avec les parties prenantes internes ou externes de l'entreprise.

### Contact

[luc.laurens@gmail.com](mailto:luc.laurens@gmail.com)

07 82 02 70 97

10, allée des œillets  
38130 Echirolles

### Expérience

#### Fondateur & Dirigeant, Commerce B2B de Vin

*Fou de Vin - 2009 - 2014*

- Commerce B2B de Vin. CA annuel 450 k€. Entreprise transmise en 2014.
- Sélection des fournisseurs et gestion des partenariats : 50 domaines viticoles à taille humaine et engagés dans des pratiques respectueuses de l'environnement.
- Stratégie, ciblage, prospection, acquisition et gestion de la relation Client : 150 restaurateurs, cavistes, et traiteurs sur la région Rhône-Alpes.
- Enrichissement de l'offre avec des actions de formation et de conseil.

#### Fondateur & Dirigeant, Conseil en Gestion / Partenariats

*OrangeTitane - 2006 - 2009*

- Conseil - Gestion des Organisations et Coopérations.
- Mission à l'INRIA, projets européens de recherche collaborative

#### Responsable de Partenariat Stratégique Télécoms

*Hewlett Packard - 2003 - 2006*

- Partenariat stratégique entre HP et Nokia Networks, qui valorise plusieurs lignes de produits et de services, auprès d'opérateurs télécoms, en Europe et Asie.
- Relance du partenariat en déclin pour en faire le 1<sup>er</sup> contributeur de CA de la division. 20-25% de croissance annuelle jusqu'à atteindre 50 M\$/an.
- Conduite des aspects stratégiques, Marketing, R&D, Services et Ventas.

#### Responsable de Projets Télécoms

*Hewlett Packard - 1994 - 2003*

- Fourniture de plateformes de services aux opérateurs télécom en Europe, en Asie et en Amérique. Projets de 0.2 à 2M\$.

#### Ingénieur R&D – Informatique scientifique et industrielle

*Getris Images, Verilog, Aleph Med, Karey - 1990 - 1994*

- R&D dans des startups de différents domaines : Images de synthèse, télécoms, imagerie médicale, Génie logiciel objet.

#### Interventions d'enseignement

*INPG-ENSGI, GEM, IAE Grenoble - 2007 - 2013*

- Interventions en Stratégie, Business Planning & Sociologie des Partenariats.

### Compétences

#### Professionnelles

- Marketing
- Développement Commercial
- Gestion de la Relation Client
- Gestion de Partenariats
- Management Interculturel
- Gestion de Centre de Profit

#### Personnelles

- Engagement
- Analyse
- Rigueur
- Pragmatisme
- Pédagogie

### Langues

Anglais courant  
(expatriations)

### Mobilité

Mobile à l'international

### Formation

#### Master en Management Stratégique des Organisations

*IAE Grenoble - 2007*

#### Executive MBA

*IAE Grenoble - 2003*

#### Ingénieur en Génie Logiciel

#### DEA Informatique – Modélisation des systèmes

*Polytech' Clermont-Ferrand (CUST) – 1990*

### Loisirs

- Automobiles anciennes
- Motocyclisme
- Cœnologie
- Gastronomie