



PASCAL LABARRE

Business Developer

 pascallabarre@yahoo.fr

 06 30 74 41 65

 Trade-Esprit.com

 45, rue des Bergeronnettes
59242 GENECH

PARCOURS

[Version détaillée : cliquez](#)

Depuis
2011

TRADE-ESPRIT

Trade-Esprit accompagne des startups dans leur développement stratégique et commercial. Les principales missions sont :

- ✓ Préconiser et mettre en place des stratégies commerciales
- ✓ Elaborer le plan d'action pour adresser le marché ciblé
- ✓ Définir le Minimum Viable Product
- ✓ Elaborer le matériel de vente et le discours métier
- ✓ Prospector activement et signer les premiers clients référents
- ✓ Industrialiser l'action commerciale et développer les ventes
- ✓ Accompagner les Dirigeants dans leurs opérations stratégiques de levée de fonds

2006 - 2011

GROUPE CEGID / VCSTIMELESS

Responsable commercial Grands Comptes

Développer, renforcer et conquérir des parts de marché sur le secteur du Retail.

Big Deal : *L'Oréal* plus gros contrat mondial signé par le groupe CEGID.

Signatures : *Comptoir des Cotonniers, Sport 2000, Minelli, ...*

Responsable comptes Clés : *Yves Rocher, Groupe Vivarte, Groupe EPI*

2001 - 2006

GROUPE REAL SOFTWARE / SYCRON

Country Manager France

Lancer la filiale, développer les parts de marché et la notoriété de la jeune entité française en signant des enseignes référentes de leurs secteurs.

Conquête des clients : *Groupe ETAM, CASTORAMA, SYSTEME U, ...*

1999 - 2001

WINCOR-NIXDORF

Ingénieur commercial Grands Comptes

Commercialiser l'offre sur le secteur de la Distribution - Développer et accroître les ventes au travers des partenariats : éditeurs, revendeurs, ...

Signatures : *MORGAN, NAF-NAF, CASTORAMA, ...*

1997 - 1999

WINCOR-NIXDORF

Directeur de projets

Etudier, organiser, conduire, suivre et piloter les projets de mise en oeuvre de solutions : *CASTORAMA, CAROLL, DECATHLON, Groupe ANDRE, LIDL, ...*

1992 - 1997

CYLANDE INFORMATIQUE

Responsable Support Clients

Créer, organiser & gérer la structure Support Clients. Organiser la structure en 4 pôles opérationnels : *Help-Desk, Déploiement, Consulting et Avant-vente*
Effectif : 18 personnes.

1989 - 1992

GROUPE INFORMATIQUE MAQUET

Animateur Bureau

Former Clients & formateurs du groupe, concevoir & réaliser des supports de cours. 23 centres en France.

1986 - 1989

SAI OLIVETTI

Commercial

Développer une clientèle bureautique au sein d'une nouvelle concession Olivetti.

PROFIL

Capitalisez sur plus de 25 années d'expérience commerciale et marketing dans le domaine de l'édition logicielle.

Des méthodes, des réflexes, du recul, ...

Pragmatique, orienté terrain et résultats, je vous propose mon savoir-faire, avéré, dans l'action commerciale et le business development.

Une réelle ouverture sur les nouvelles technologies de la transformation digitale complète et renforce mon expertise commerciale.

Vous souhaitez asseoir vos positions ?

Vous souhaitez développer un nouveau secteur ?

Ensemble créons et remportons de nouvelles opportunités commerciales !

FORMATION

● 1984 Université de Lille 1

Licence de sociologie

Licence de psychologie sociale

Langue : anglais niveau professionnel

SAVOIR-FAIRE

- Stratégie commerciale 
- Lancement nouvelle offre 
- Pilotage des cycles de vente 
- Vente - Closing 
- Segmentation marché 
- Analyse marché 
- Création matériel de vente 
- Reporting - Prévisions 
- Business Plan / Model 
- Gestion Equipe / Projet 