



Comprehensive Empowerment

Informations personnelles

- Marié, 2 enfants, né en 1959, le 8 Octobre à Bruxelles
- Polytechnicien en électro-mécanique, ULB 1983.
- Néerlandais et anglais à la chambre de commerce de Bruxelles
- Notion de base d'hébreux
- Sous-officier dans l'armée de l'air 1983-1984
- Batteur dans 3 groupes de musique, 3 livres édités (2 prix)
- Sport : vélo d'intérieur

Compétences clefs

Leadership & Management - Intelligence émotionnelle - Compétences de négociation et d'influence - Gestion du changement - Ventes tactique et stratégique - Gestion du stress, du temps, des priorités - Communication - Affirmation de soi (assertivité) - Empathie - Parler en public - Développement d'affaires - Direction des ventes - Coaching - Team Building - Gestion des conflits - Diagnostic 180° & 360° - Mobilisation, alignement et coopération de personnes et d'équipes - Responsabilisation - Préparation à la négociation avec la grande distribution

References en direct et via partenaires

Pharmaceutique: Abbott, Ipsen, UCB, Baxter, GSK, Körber, Astra Zeneca, Boehringer, BMS..
Cosmétiques : LVMH, Gerlain, Givenchy, Kenzo, Dior, Paris 8..
Assurances : Allianz, Mondial Assistance, Avero..
Chimie, construction, électricité : BASF, Saint-Gobain, AGC, CMI, Knauf, GDF-Suez..
Automobile : D'Ieteren, Toyota
Telecom & IT: Belgacom, Canon
Alimentation : McDonald, Mars
Conseil : KPMG, Avertim
Transport & Sécurité : Thales, Alstom
Institutions publiques : SPW, Forem, ABE, Horeca...
Immobilier : Business Space, AG Real Estate
Universités : Boulogne-sur-Mer, Dunkerque

Experience professionnelle

Comprehensive Empowerment (2005-)

Lancée en September 2005, Comprehensive Empowerment est une activité qui a pour MISSION d'aider les sociétés et les individus à atteindre d'excellents résultats, à construire et maintenir des relations fructueuses avec les autres et à prendre plaisir à travailler. **Contribuer à définir un monde du travail respectueux, éthique et productif** au travers de la *sagesse des émotions, l'influence éthique, les accords bons pour tout le monde est sa VISION.*



Comprehensive Empowerment

- 22 ans d'expérience personnelle en vente et développement d'affaires à différents niveaux hiérarchiques y compris la direction d'équipes
- Excellentes formations reçues chez **Apple Computer** (Vente tactique et stratégique, fondamentaux de la finance, Leadership situationnel), **Philips** (Vente tactique, qualité, styles sociaux) et **Silicon Graphics** (Gestion des priorités, ventes tactique et stratégique, Négociation, fondamentaux du Leadership)
- Certifications en styles sociaux (DiSC), Leadership (Ken Blanchard) et Intelligence émotionnelle (Daniel Goleman), les 7 Merveilles des Grands Leaders et d'autres planifiées Plus de 500 livres spécialisés en français et en anglais sur les 8 dernières années
- Chargé de cours en négociation commerciale, marketing des achats, communication, influence et techniques de manipulation à l'université de la Côte d'Opale (Dunkerque et Boulogne-sur-Mer) pour des étudiants en licences spéciales
- Plus de 500 workshops, avec des sociétés de tailles moyennes et grandes, en Europe, aux Etats-Unis et en Chine

Expériences en coaching et en facilitation auprès de :

- 7 grandes sociétés biotech, pharma & chimique (Europe, Asie & US), nombreux groupes
- 2 sociétés d'assurance (Belgique et France), nombreux groupes
- 1 acteur du secteur alimentaire (Belgique, Allemagne, Suisse, Autriche), nombreux groupes
- 5 grandes sociétés dans le secteur de l'énergie (Europe, Asie & US), nombreux groupes
- 4 acteurs majeurs du secteur du luxe (Belgique), tous les groupes
- Chargé de cours dans différentes universités (France) pour différentes matières
- Préparation de plusieurs indépendants à des négociations complexes et compliquées avec différentes enseignes de la grande distribution
- Plus de 20 PME et indépendants en Belgique, France, Luxembourg, Hollande

Expérience en conseil :

- Différentes grosses sociétés dans les secteurs scientifiques et ingénierie (France & Belgique)
- Plus de 20 PME et indépendants (Belgique)

Silicon Graphics – SGI (1995 - 2005)

Fonction: Business Development Sciences, éducation & recherche au benelux: 3M€ de CA par an

Cad Service (1993 - 1995)

Fonction: patron filiale de Liège (fabrication industrielle & énergie) : 1M€ de CA par an

NCR – AT&T (1991 - 1993)

Fonction: District Manager industrie : nouvelle activité, pas d'objectif spécifique

Apple Computer (1989 - 1990)

Fonction: Responsable comptes clefs industrie & partenaires Education: 2,5M€ de CA par an

Philips Electronics Components (1986 - 1989)

Fonction: Responsable de vente (prospection): 250m€ de chiffre d'affaire par an

Entreprise Charles Debeur (1984 - 1986)

Fonction: Technical Coordinator; Support Engineering, Design Team and Workplaces