
THIERRY COMBEL MANAGER COMMERCIAL & BUSINESS DEVELOPER

PROFIL

J'apporte une expertise immédiate et suis ouvert à toute opportunité challengeante et formatrice, au-delà des seuls postes de Direction. Mon profil de senior (45+) permet à l'employeur de bénéficier d'aides à l'embauche.

VEUILLEZ CONTACTER

t.combel30@gmail.com

06.12.16.87.84

4 Ter Avenue de la Gare
30980 SAINT-DIONISY

<https://www.linkedin.com/in/thierry-combel-14a35028/>

FORMATION

INET – Droit public & Collectivités
(2020)

Université de Liège –
Gouvernance & Sciences
politiques (2020)

ENGAGEMENT

Membre **Rotary** Nimes
Nemausus, Nimes 21

Membre du conseil administration

- Centre de formation Nimes Olympique
- Collège le Vignet Calvisson

EXPERIENCES

CONSULTANT INDÉPENDANT & FORMATEUR BTP/FONCIER (2022 – 2025)

Conseil et sécurisation en urbanisme réglementaire de dossiers pour notaires, avocats et promoteurs.
Activité de formation et sensibilisation aux règles d'urbanisme auprès d'agents immobiliers.

SAS LIS Intelligence Services – DIRECTEUR OPÉRATIONNEL & BUSINESS DEVELOPER (2017 – 2022)

Développement commercial et gestion de 7 collaborateurs avec forte composante financière et administrative.
Création de synergies entre les métiers du chiffre et du droit via la création de GIE.
Développement actif du réseau institutionnel et des partenariats stratégiques.

FFB Gard/Vaucluse – Chargé de mission (2016)

Lobbying territorial et représentation professionnelle.
Organisation de campagnes électorales consulaires.

BMW PGA Motors – Chef des Ventes VO (2012 – 2015)

Management et formation d'une équipe de 10 commerciaux et 6 personnels support.
Atteinte et dépassement systématique des objectifs de ventes, de Chiffre d'Affaires et de marge.
Suivi des KPIs et optimisation des process.

BMW Groupe Grim Montpellier – Responsable VO (2006 – 2012)

Vente BtoC et BtoB
Piloter les objectifs de chiffre d'affaires (CA) et de marge, et assurer la rentabilité du service.
Suivre les KPIs (indicateurs clés de performance) et optimiser les process.

PRINCIPALES COMPETENCES ET CARACTERISTIQUES

Développement Commercial BtoB, BtoC & Stratégie Client
Pilotage de la Rentabilité et KPIs (Budget, Marge, CA)
Management de Proximité et Mentorat d'équipe
Négociation Grands Comptes et Partenariats
Gestion de Projets Multi-acteurs