

Thierry DUGRILLON

09.61.04.10.46
06.50.03.83.25

thierry.dugrillon@wanadoo.fr

<https://www.linkedin.com/in/thierry-dugrillon-7162622a/>

 www.legame-coaching.fr

59 ans
Nationalité française
Permis A et B



DIRECTEUR GÉNÉRAL & DIRECTEUR COMMERCIAL HUMANISTE

PREUVES SIGNATURE & DOMAINES CLES

- ◆ +80 % de parts de marché à l'étranger malgré une situation géopolitique très instable
- ◆ Contrats multi-millions avec PDG et comités de direction
- ◆ Lauréat « Meilleur key account manager Europe » 2005 – 25% du CA commercial de la filiale française
- ◆ Développement commercial B2B long cycle
- ◆ Transformation & redressement d'organisation
- ◆ Négociation stratégique C-level

REALISATIONS MARQUANTES

- ◆ Création d'un cabinet de coaching
- ◆ Reprise d'une agence immobilière : + 50% du CA en deux ans
- ◆ Participation financière et consulting dans le cadre d'une création d'une application pour développement personnel
- ◆ Création d'une société immobilière, rachat d'un actif public et montage d'un projet urbain rentable (marge à 6 chiffres)

X-FACTOR

Capacité à combiner pilotage stratégique et approche humaine pour obtenir des résultats durables : réorganisation d'équipes, négociation de contrats majeurs et amélioration du fonctionnement opérationnel dans des contextes exigeants.

COMPETENCES CLES

- ◆ Marketing digital
- ◆ Connaissance IA
- ◆ Stratégie d'entreprise et développement commercial
- ◆ Management et leadership transversal
- ◆ Structuration et optimisation des organisations
- ◆ Gestion de comptes stratégiques et grands comptes
- ◆ Pilotage de projets complexes et cycles de vente longs
- ◆ Négociation de haut niveau et closing

SOFT SKILLS & CAPACITES



Leadership

- ◆ Intelligence émotionnelle
- ◆ Négociation
- ◆ Apprentissage
- ◆ Pédagogie
- ◆ Persuasion et inspiration
- ◆ Gestion de crise
- ◆ Résilience



Amélioration continue

- ◆ Planification
- ◆ Évaluation
- ◆ Organisation
- ◆ Adaptabilité
- ◆ Créativité orientée solution
- ◆ Vision stratégique



Travail en équipe

- ◆ Communication non violente
- ◆ Écoute active
- ◆ Cohésion
- ◆ Esprit d'équipe
- ◆ Approche systémique

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

COACH PROFESSIONNEL

LeGame Coaching "Devenez le Maître du JE" – Depuis 2021

Accompagnement stratégique de dirigeants et managers, en plaçant la performance humaine au service de la performance business et organisationnelle.

Diagnostic posture/leadership et plan d'action sur-mesure pour renforcer clarté émotionnelle, cohésion et impact décisionnel.

Utilisation d'outils avancés (PCM®, PNL, hypnose, soft skills, analyse transactionnelle, cohésion d'équipe(s)) pour optimiser communication, gestion de conflits et résilience décisionnelle.

Conception de programmes immersifs intégrant neurosciences, neuromarketing et intelligence émotionnelle.

FONDATEUR – GERANT

Centurium Habilis – Agence Immobilière Digitale 2.0 Indépendante – Depuis 2014

Création et pilotage d'une agence immobilière intégralement digitalisée, positionnée sur l'innovation et l'expérience client.

Conception de l'identité visuelle et de la charte graphique, création du logo et des supports marketing (livrets prestations, publicités ciblées, contenus digitaux).

Mise en place d'outils et partenariats technologiques et qualifiés (photographie professionnelle, applications spécialisées, home staging, CRM sur-mesure, apporteurs d'affaires) pour optimiser le parcours client et la gestion des dossiers.

GERANT

Century 21 – Agence Immobilière – franchisé – De 2010 à 2014

Pilotage de la redéfinition de l'identité visuelle de l'agence (charte graphique, supports, signalétique), en cohérence avec les directives de la franchise.

Gestion et développement commercial.

Recrutement avec plans d'intégration, de formation et d'évolution, montée en compétences, contrôle des performances – bilan de fin d'année.

DIRECTEUR DES VENTES & DIRECTEUR EXPORT

Böwe Systec – PMI Industrielle – De 1992 à 2009

Développement commercial national et international dans un environnement technique à cycles longs.

Création et pilotage du département export Algérie auprès de clients institutionnels.

Négociation et conclusion de contrats stratégiques multi-annuels avec PDG et cadres dirigeants, dans des contextes géopolitiques complexes.

Management d'équipes commerciales et techniques, structuration des process et optimisation de la performance.

FORMATIONS & CERTIFICATIONS

- ♦ Marketing digital
- ♦ IA & no code
- ♦ Coach accrédité PCM – Process Communication Model®
- ♦ Formateur
- ♦ Praticien en Soft Skills
- ♦ Master coach entrepreneurial
- ♦ Praticien en Analyse Transactionnelle
- ♦ Maître praticien en hypnose
- ♦ Praticien en PNL
- ♦ Praticien en EFT
- ♦ Licence professionnelle de commerce (VAE)

VISION & VALEURS EN QUALITE DE COACH ET DE DIRIGEANT

"Convaincu que la santé mentale et les ressources intérieures d'une personne représentent des leviers stratégiques, j'accompagne mes clients à cultiver leur lucidité et leur alignement pour créer et développer des organisations durables et inspirantes."

TEMOIGNAGES

« Thierry est un coach bienveillant et pédagogue. Il explique la mécanique des comportements et accompagne avec un suivi personnalisé. » **Stéphane, Directeur de business units**

« Il a atteint un niveau d'excellence et de conseils de très haute volée. » **Jacques Olivier, Dirigeant – Franchisé**

« Tu exerces ton acuité empathique pour m'aider à discerner l'essentiel, à dénouer les nœuds. » **Michel, Dirigeant**