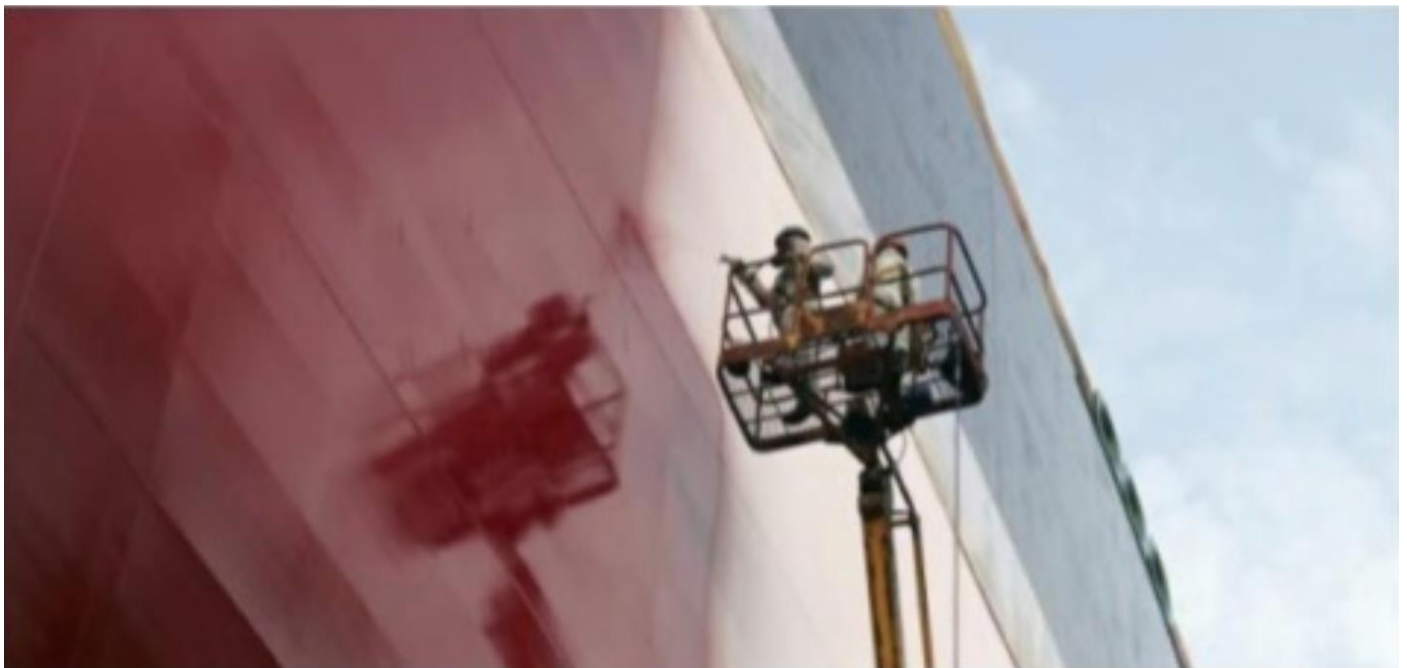


Direction Commerciale – Réorganisation de la Direction des Opérations Commerciales



Contexte

Directeur des opérations commerciales au sein d'une entreprise fabricante de peintures, vernis et produits assimilés.

Problématique

- ▼ La direction des opérations commerciale était scindée en 2 entités, elles-mêmes rattachées respectivement à deux directions commerciales différentes.
- ▼ L'objectif initial était de créer un seul ensemble rattaché directement à la DG.
- ▼ Une fois la nouvelle équipe en place, il m'a fallu en assurer le pilotage et optimiser les process avant de définir le profil du futur directeur, de le recruter et d'assurer la passation

Solution

- ▼ Après avoir découvert les activités et les rôles clés, j'ai réalisé un diagnostic, défini les projets à mettre en place, construit le planning et la liste des livrables attendus.
- ▼ Une fois ce plan validé par la DG France et Europe, j'ai rapidement travaillé avec les équipes encadrantes (via un management participatif) pour regrouper les activités communes aux 2 entités initiales. Nous avons profité de cette opportunité de rapprochement pour revoir l'organisation et construire ensemble un mode de fonctionnement plus optimal.

Résultat

- ▼ Ceci a permis de réduire le nombre de middle manager et donc de simplifier la structure organisationnelle et les circuits de décision.
- ▼ Engagement fort des équipes encadrantes, lequel a été évalué à 4,63 sur 5 au travers de l'enquête de satisfaction annuelle View Point (en progression de 0,22 points).
- ▼ Réduction de 15% des effectifs via des départs volontaires.

Facteurs clés de réussite

- ▼ Acquérir rapidement la confiance de l'équipe, et plus particulièrement de l'équipe managériale.
- ▼ Savoir être : être à l'écoute, disponible, occuper le terrain et avoir une communication 100% transparente.
- ▼ Savoir-faire : comme un renfort, via des quick-wins.

Durée de la mission

8 mois