



Gilles LAKOMSKI

BIOGRAPHIE

Gérant d'entreprises, principalement dans le textile durant plus de 20 ans, Gilles LAKOMSKI intègre le Réseau MAVEN fin 2010 et déploie les méthodes qui ont fait la réputation de l'enseigne auprès des dirigeants du GRAND-EST. Depuis janvier 2020, en tant que co-gérant de MAVEN France, il assure également l'animation des consultants MAVEN et le développement du Réseau. Spécialiste de l'entraînement commercial, MAVEN accompagne depuis 2006 les entreprises en réflexion sur leur développement, sur 4 volets : **conseil, formation, accompagnement terrain et recrutement.**

Parallèlement, Gilles LAKOMSKI continue à administrer, à animer et développer la société **AUTHENTIQUE BRODERIE**, spécialisée en marquage textile depuis 2001.

Epicurien, passionné de sports mécaniques et de réseaux, Gilles LAKOMSKI, âgé de 53 ans, est marié à Nathalie et père de deux filles, Marie-Amélie et Manon.

Il est membre du **Centre des Jeunes Dirigeants** d'entreprise depuis 2006, dont il a occupé les fonctions de Président de la section 3 Frontières de 2012 à 2014, puis Président de la Région Lorraine de 2014 à 2016.

Il est membre de **Réseau Entreprendre** et d'autres associations de dirigeant orientées **développement personnel, développement des compétences et appui aux créateurs d'entreprise.**

Il cofonde début 2017 avec Christophe PRAUD le **ARGENTO BUSINESS CLUB**, et en 2019 le **SUD RHIN BUSINESS CLUB**, clubs composés principalement de dirigeants industriels Alsaciens à la recherche de rencontres qualitatives, tant au niveau du contenu des déjeuners que du business généré.

DOMAINES D'EXPERTISE _____

:ACTIONNER

EN PERFORMANCE COMMERCIALE D'ENSEMBLE®

AUDIT, CONSEILS, ACCOMPAGNEMENT

Rapport d'étonnement, construction de Stratégies de Développement, évolution des Organisations, Plans d'Actions Opérationnels et Stratégiques, accompagnement à l'atteinte des Objectifs...

:TRANSFORMER

COMMERCIAUX ITINÉRANTS, SÉDENTAIRES, MANAGERS, ACTEURS DE LA RELATION CLIENT

Technique de vente, Vente complexe, Défendre ses prix, Négociation, Expérience client, Être ambassadeur de son entreprise, Vente additionnelle, Fidélisation, Communication, Ecoute active, Gestion du temps. Management commercial, motiver ses équipes, accompagner et faire grandir, passer de vendre à faire vendre.

ANIMATEUR SÉMINAIRES, ATELIERS, RENCONTRES

Sens et performance, Valeurs d'entreprise et ADN, Vision stratégique, Passer du concept à l'action, Vendre plus, mieux et autrement, satisfaction clients, ...

RETROUVEZ TOUTES LES EXPERTISES
MAVEN SUR LE SITE:

www.maven.fr >

MES ENGAGEMENTS

- Co-fondateur et animateur du **ARGENTO BUSINESS CLUB** en 2017, du **SUD RHIN BUSINESS CLUB** en 2019 et du **LORRAINE NORD BUSINESS CLUB** en 2021



- Président **CJD Lorraine** 2014 - 2016
- Membre du **Centre des Jeunes Dirigeants** (CJD) - 2006 à ce jour



- Réseau Entreprendre, Toastmaster, Club CAC 40, DCF...



Performance Commerciale d'Ensemble

Gilles LAKOMSKI

06 14 93 91 01

gilles.lakomski@maven.fr

www.maven.fr  



CONSEIL



FORMATION



INNOVATION



RECRUTEMENT



GOUVERNANCE

: basculer 

Générer de grands effets
avec un simple
battement d'ailes

maven
Performance Commerciale d'Ensemble