



## Patrick PAULET

### BIOGRAPHIE

---

**Basé à Paris, je suis Patrick Paulet, 54 ans, expert MAVEN depuis Mars 2021.**

**Expert et formateur**, mon parcours professionnel me positionne comme un spécialiste des équipes de ventes, du management et des opérations commerciales. Ma légitimité à aborder les enjeux de performance commerciale et managériale est directement issue de mes expériences professionnelles dans des environnements nationaux et européens en particulier dans les domaines de l'IT et du BPO :

- Ingénieur Commercial grands comptes
- Responsable des partenariats
- Responsable Marketing BPO
- Responsable des Opérations dans le Facility management
- Directeur Commercial Grands comptes
- Directeur des Opérations commerciales

**« Ce qui me motive principalement, c'est d'aider les entreprises et leurs dirigeants à propulser leurs activités, à mieux vendre et à améliorer leur rentabilité. Pour cela j'apporte toute mon expertise et les méthodes Maven pour mettre en place l'organisation commerciale la plus performante. Dans un contexte de transformation digitale des organisations, je rends le parcours commercial plus fluide et plus productif tout en gardant l'humain au centre du dispositif. Mes fondamentaux se retrouvent dans mes hobbies : Droiture, collectif, solidarité, performance, compétition, vitesse, créativité, plaisirs et goûts partagés. A vous de les trouver ! »**

---

# DOMAINES D'EXPERTISE \_\_\_\_\_

## **: ACTIONNER**

### **EN PERFORMANCE COMMERCIALE D'ENSEMBLE®**

#### **AUDIT, CONSEILS**

Rapport d'étonnement, lettre de cadrage, étude de perception, 375 by Maven, Construction de la stratégie de développement et des plans d'actions, Schéma organisationnel, fusion d'équipe, Pay plan, Alignement ventes-marketing, omnicanal.

#### **ACCOMPAGNEMENT, COACHING**

Aider le dirigeant ou le manager à mettre en place une organisation commerciale performante Accompagner à mettre en adéquation son mode de fonctionnement, son action avec ses objectifs Mettre en place les process commerciaux, recrutement de talents, politique RH, filière emploi.

## **: TRANSFORMER**

### **COMMERCIAUX ITINÉRANT, SÉDENTAIRE, MANAGER, ACTEURS DE LA RELATION CLIENT**

Formations Technique de vente, Vente complexe, Défense de son prix, Relation clients Communication; Ecoute active, Gestion du temps et priorisation Formations Management commercial, Pilotage et animation du Business, Motiver ses équipes, Accompagner et faire grandir.

#### **COMMISSIONS, ATELIERS, RENCONTRES**

Sens et performance, valeurs d'entreprise, Vision stratégique, passer du concept à l'action, performance commerciale, satisfaction clients.

## **: PERFORMER**

### **INNOVATION PRODUIT SERVICE - DESIGN DE SERVICE**

Evaluation des potentiels d'innovation, étude manques, besoin et opportunités (MBO).

Accompagnement à la mise sur le marché d'Innovations.

RETROUVEZ TOUTES LES EXPERTISES  
MAVEN SUR LE SITE:

[www.maven.fr](http://www.maven.fr) >

**maven**

Performance Commerciale d'Ensemble

**Patrick PAULET**

**06 77 55 52 97**

patrick.paulet@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