



Vincent LABBEZ

BIOGRAPHIE

Basé à Paris, je suis Vincent Labbez, 52 ans, Expert MAVEN depuis novembre 2020.

Expert, Accompagnateur, Formateur et Animateur, mon parcours professionnel me positionne comme un **spécialiste des équipes de ventes et du marketing client**. 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 la fourniture de biens et services aux entreprises :

- Ingénieur Commercial grands comptes
- Chef de Produit
- Responsable de cellule référencement et AO
- Gestionnaire pricing AO et prix de transfert filiales
- Responsable du département support de direction commerciale
- Chef de projet (plan de rémunération / Product Service System / ...)
- Directeur des ventes
- Directeur adjoint des services de Management Consulting
- Directeur marketing client B to B

« *Ma MOTIVATION est de **servir les enjeux business des dirigeants et organisations**. Mon CREDO vise l'efficacité et l'efficience des opérations marketing et commerciales dans un contexte de transformation digitale et omnicanale des modèles de distribution.*

Ma SATISFACTION est de mesurer les résultats obtenus par l'ensemble des actions d'accompagnement entreprises en matière de stratégie, d'organisation, de méthodes et techniques tant sur l'individu, le collectif pour le client. »

DOMAINES D'EXPERTISE _____

: ACTIONNER

EN PERFORMANCE COMMERCIALE D'ENSEMBLE®

AUDIT, CONSEILS

Rapport d'étonnement, Lettre de cadrage, Etude de perception, 375 by Maven, Construction de la stratégie de développement et des plans d'actions, Schéma organisationnel, Alignement ventes-marketing...

ACCOMPAGNEMENT, COACHING

Aider le dirigeant ou le manager à aligner sa vision, la vision d'entreprise et la vision commerciale.

Accompagner à mettre en adéquation son mode de fonctionnement, son action avec ses objectifs.

: TRANSFORMER

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

Technique de vente, Vente complexe, Vente consultative, Négociation, Social selling, ABM.

Communication, Ecoute active, Gestion du temps et priorisation.

Pilotage et animation du Business, Motiver-Animer ses équipes, Accompagner et faire grandir.

CONVENTION, 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 >

maven

Performance Commerciale d'Ensemble

Vincent LABBEZ

06 85 90 17 05

vincent.labbez@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