



## Directeur commercial

Management force de vente, projets, offres en environnements B2B et B2B2C

### Jérôme Morel

19 Avenue Obiou  
38.700 La Tronche  
France

+33 650391228

[Morel38960@gmail.com](mailto:Morel38960@gmail.com)

**Schneider**  
Global specialist  
in energy  
management

**SOFFIMAT**  
ENERGIE

**Schneider**

**Merlin Gerin**  
Fabricant matériel  
électrique

## Linked

<https://www.linkedin.com/in/jérôme-morel-grenoble>

## COMPETENCES

### MANAGEMENT ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Gestion et motivation des forces de vente  
Vente, stratégie de compte et d'affaires  
Ciblage, suivi long terme, partenariat stratégique  
Construction de l'offre, contractualisation

### MARKETING OFFRES & SEGMENTS STRATEGIQUES

Marchés : Industrie, Bâtiment, Résidentiel  
Offres : Electricité (HTB, HTA, BT, Home control)  
Analyses 4Ps : marchés, offres, canaux, prix, promotion  
Marketing Digital : stratégie & lead management

## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

### Mai 2018 à aujourd'hui : Manager Marketing offres et clientèle - marchés résidentiel et petit tertiaire- France (1 an)

Gestion du portefeuille d'offres (450 M€) et lancement de nouvelles offres: Wiser, Unica, tableaux triphasés  
Responsabilités définir stratégie marketing et plan d'actions pour les clients et les offres, élaborer et suivre roadmap des lancements à 3 ans, manager une équipe de 6 Gérants d'Offres

### Avril 2017 – Mai 2018 Sales Excellence Manager – BU – France (1 an)

Active contribution à + 8 % de croissance des ventes sur le territoire français (170 M€ à fin 2017)  
Responsabilités : Etablir les prévisions de ventes (objectifs annuels du FO pays), partager avec les équipes stratégiques et la force de vente, former les équipes à salesforce, faciliter la coopération cross BU's, mesurer la performance commerciale dans un objectif d'amélioration continue

### Mars 2015 – Avril 2017 Directeur des ventes - Clients Electro-intensifs et producteur d'énergie, Auvergne Rhône Alpes – France (2 ans)

+ 15% de croissance des ventes au niveau de la région Rhône Alpes Auvergne (19M € en 2016)  
+ 29% de croissance des ventes chez mes propres clients (5 M €)  
Responsabilités : manager des forces de vente AURA et vendeur grand compte

### Avril 2011 – Mars 2015 Marketing Manager Segments- BU Energy- France (4 ans)

Structuration des solutions Energie, définition d'une offre dédiée au micro centrales hydroélectriques  
Marchés Electro-intensif : Oil & Gas, Mining Minéral Métal, Food and Beverage Chimie, Railways  
Marchés Energie : éolienne, hydroélectricité, production thermique motorisée, photovoltaïque, hydro-électricité

### Juil 2003 – Avril 2011 Gérant d'offres basse et haute tension - France (8 ans)

> **Gérant d'offres industrie et tertiaire** : Transformateurs de distribution, Gains à barres préfabriquées forte puissance, Appareillages basse tension de puissance, Cellules débouchables Haute tension  
> **Gérant d'offres Résidentiel et tertiaire** : Gaine technique du logement et protection modulaire pour le résidentiel, coffret plastique pour le logement et le tertiaire. Prises industrielles

### 2000 -Start Up Directeur commercial Nord et IDF -Micro turbine Gaz- (congé sabbatique Schneider)

Développement commercial, projet abandonné car problème de rentabilité

### 1992 à 2003 Ingénieur d'Affaires résidentiel, tertiaire, industriel – Lyon et Paris – France (11 ans)

Responsable vente de l'ensemble de la filière : prescripteurs, BE, installateurs, industriels  
Vente de produits, d'équipements et de services (BT, HTA, HTB, UPS, Services et Solutions, 6M€)  
Responsable Ile de France : Data center, facility management, plasturgie, EDF, Aéroport de Paris

### Aout 1990 – 1992 Vendeur Spécialiste Domotique – Dijon – France (2 ans)

Vente et animation de la filière. Domotique, gestion technique, contrôle d'accès, alarme incendie

## Formation, Langues, IT

**1998** Ecole INPG Grenoble + Grenoble Ecole de Management  
**1989** DUT Génie Electrique et informatique industrielle. IUT de Haute Alsace Mulhouse

**Anglais** : Niveau B1, Pratique professionnelle occasionnelle.

**Compétences IT** : Maîtrise de Microsoft office suite, Bridge front office (Salesforce)

## Compléments

**Compétition et bénévolat** Ancien sportif de haut niveau : Volley-ball National 3  
Bénévolat : Président club volley-ball de Meylan

**Sports et centre d'intérêt** : Natation, vélo, ski, Moto, voyages, informatique, toujours apprendre