

Thomas LETERME

Curriculum Vitae



Informations personnelles



Thomas LETERME



contact@thomasleterme.com



0627576481



14 rue Boucicaut
59100 Roubaix



14 septembre 1983



thomasleterme.com



linkedin.com/in/tleterme

Compétences clés

Développement & Stratégie commerciale

- Commerce B2B, négociation grands comptes
- Gestion et développement de centres de profit
- Élaboration et mise en œuvre de stratégies commerciales
- Fidélisation client et gestion de la relation client
- Prospection, acquisition et développement de marchés
- Animation et pilotage de réseaux partenaires

Gestion de projets & Immobilier

- Property management et gestion multi-sites
- Coordination de travaux, aménagements et mises aux normes
- Gestion budgétaire, optimisation des coûts et allocation des ressources
- Planification stratégique et suivi de projets
- Conduite de projets transversaux à fort enjeu opérationnel
- Gestion des urgences et maintien de la continuité d'activité

Responsable développement & opérations

Responsable développement & opérations, avec plus de 15 ans d'expérience globale dans le commerce B2B, la gestion immobilière multi-sites et le pilotage de projets stratégiques. Habitué à gérer des environnements complexes et à forte dimension humaine, je sais structurer des organisations, optimiser les ressources et mobiliser des équipes pluridisciplinaires pour atteindre des objectifs ambitieux. Mon parcours, à la croisée du développement commercial, de la gestion d'actifs et de la transformation digitale, m'a permis de conduire des projets à fort impact, de créer des partenariats durables et d'améliorer la performance opérationnelle.

Expérience professionnelle

Consultant & intégrateur WORDPRESS

Auto-entrepreneur, Roubaix

de 2024 à ce jour

- Création et refonte de sites WordPress optimisés pour le référencement naturel.
- Mise en place de stratégies digitales pour accroître la visibilité des PME et indépendants.
- Formation des utilisateurs à la gestion de contenu et aux bonnes pratiques SEO.

Chef de projet – Management commercial & Gestion des opérations

SAS ECOLE LYBRE, Roubaix

de 2023 à juil. 2025

- Conception et pilotage d'un dispositif innovant alliant développement commercial et structuration opérationnelle.
- Élaboration du business model, mise en place des process et des outils de suivi.
- Recrutement, encadrement et animation d'équipes projets pluridisciplinaires.
- Coordination des acteurs internes et externes pour garantir la qualité et le respect des délais.

Responsable des implantations et de la gestion immobilière

SAS ECOLE LYBRE, Roubaix

de 2023 à juil. 2025

- Supervision de plusieurs sites éducatifs : aménagement, rénovation, maintenance.
- Coordination des prestataires, gestion des urgences et optimisation des ressources.
- Amélioration des conditions d'accueil pour les étudiants et le personnel.
- Suivi budgétaire et planification des interventions dans le respect des normes.

Responsable régional HDF / Belgique (solutions de dématérialisation)

SAS MY LEGITECH - IMMOSIGN, HDF

de 2022 à 2023

- Développement commercial et structuration du pôle régional.
- Mise en place de stratégies commerciales adaptées au marché local.
- Accompagnement et formation des équipes partenaires sur les solutions de dématérialisation.
- Suivi des performances et déploiement d'outils CRM pour optimiser la relation client.
- Participation aux salons professionnels et événements sectoriels pour renforcer la visibilité de la marque

Ingénieur commercial (solutions de dématérialisation)

SAS MY LEGITECH - IMMOSIGN, HDF

de 2020 à 2022

- Prospection et acquisition de nouveaux clients en B2B.
- Présentation de solutions juridiques et technologiques adaptées aux besoins.
- Formation des clients et équipes techniques sur les solutions déployées.

Consultant en immobilier de prestige

COLDWELL BANKER, Lille

de 2018 à 2020

- Vente et location de biens immobiliers haut de gamme.
- Mise en œuvre de stratégies marketing digital pour attirer une clientèle premium.
- Négociation et montage de dossiers de financement adaptés.

Formateur CMS Wordpress

CESACOM, Lille

de 2017 à 2018

- Formation d'apprenants à la création et à la gestion de sites sous WordPress.
- Conception de supports pédagogiques pratiques et interactifs.
- Accompagnement à la mise en ligne et au référencement de projets étudiants.

Digital, Management & Transformation

- Pilotage de la transformation digitale et adoption d'outils collaboratifs
- Conception et gestion de sites WordPress (SEO, ergonomie, UX)
- Formation intra/inter-entreprises (commerce, digital, gestion)
- Management hiérarchique et transversal d'équipes pluridisciplinaires
- Structuration d'organisations et amélioration continue des process
- Création et développement de partenariats institutionnels et professionnels

Outils

CRM : Dolibarr, Salesforce, Microsoft Dynamics CRM (implémenté en 2013 avec Filigrane ICS)

Collaboration & gestion de projets : Microsoft Teams, Trello, Asana, Slack, Notion, SharePoint, Dropbox Business

Bureautique & suites cloud : Microsoft 365, Google Workspace, LibreOffice

Web & digital : WordPress, SEO, Google Analytics, outils de newsletter (Mailchimp, Sendinblue),

Design : Canva, Pack Adobe (Photoshop, Illustrator, In Design)

Soft Skills

- Leadership & transmission
- Esprit d'équipe et collaboration
- Sens de l'engagement et de la responsabilité
- Capacité d'adaptation et agilité
- Sens de l'organisation et priorisation
- Résolution de problèmes complexes
- Communication claire et persuasive
- Gestion du stress et prise de décision rapide

Formateur commerce AFPA, HAZEBROUCK

de 2017 à 2018

- Formation de publics adultes aux techniques de vente et à la relation client.
- Élaboration de modules de formation adaptés aux besoins professionnels.
- Animation d'ateliers pratiques pour développer les compétences commerciales.

Gérant / Développement WEB - Consulting en stratégie digitale SARL FORMIDABLE, LILLE

de 2016 à 2019

- Développement de solutions web sur mesure adaptées aux besoins des entreprises.
- Conseil en stratégie digitale et optimisation SEO pour améliorer la visibilité en ligne.
- Animation de formations intra et inter-entreprises sur WordPress, le SEO et la communication digitale.
- Partenaire de l'UNEC (Union Nationale des Entreprises de Coiffure), de l'UCASS (Union des Commerçants et Artisans de Seclin) et de l'ARTCOM (Union des commerçants et artisans neuvilleois).
- Membre fondateur du réseau BNI, contribuant au développement de partenariats locaux.

Directeur commercial (solutions de dématérialisation) SUPPORT RGS, La Madeleine

de 2012 à 2015

- Pilotage de la stratégie commerciale et développement d'un portefeuille grands comptes.
- Encadrement et animation d'une équipe de 25 collaborateurs (commerciaux sédentaires et terrain).
- Mise en place et suivi de plans d'action commerciaux visant à renforcer la croissance et la fidélisation client.
- Déploiement d'outils et de méthodes de vente pour harmoniser les pratiques et améliorer les performances de l'équipe.
- Membre fondateur du réseau BNI, favorisant le développement de nouvelles opportunités d'affaires.

Consultant en immobilier résidentiel Indépendant, Région parisienne

de 2003 à 2012

- Transaction, location et gestion locative.
- Conseil et accompagnement des clients dans leurs projets.

Formation

Titre professionnel de niveau IV - Formateur professionnel d'adultes AFPA, Roubaix

de 2015 à 2016

Droit IUT Carrières juridiques, Roubaix

de 2002 à 2003

Droit Faculté de droit, Lille 2

de 2001 à 2002