

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

- **Stratégie & performance commerciale** : définition et déploiement de plans d'action, suivi des KPI, pilotage des résultats et des marges
- **Management & leadership** : encadrement d'équipes pluridisciplinaires, accompagnement du changement, coaching et montée en compétences
- **Développement & négociation B2B** : prospection, gestion de grands comptes, fidélisation et partenariats institutionnels
- **Pilotage de projets stratégiques** : coordination transverse, planification, respect des budgets et des délais
- **Optimisation opérationnelle** : amélioration continue, digitalisation des process, structuration d'organisations
- **Analyse & décision** : lecture financière, reporting, utilisation d'indicateurs de performance

Directeur de la performance commerciale | Stratégie & management du développement (Mastère 2 Executive Management – EDHEC Business School)

Fort de plus de 15 ans d'expérience en **développement commercial, management opérationnel et pilotage de projets stratégiques**, j'ai construit un profil transversal à la croisée du commerce, de la gestion et de la performance.

Actuellement en **Mastère 2 Executive Management à l'EDHEC Business School (format compatible avec une activité professionnelle)**, je consolide mes compétences de direction afin de renforcer mon impact stratégique et managérial.

Ouvert à de nouvelles opportunités, je souhaite mettre mon expérience et cette formation de haut niveau au service d'une organisation ambitieuse, dans des fonctions de **direction commerciale, développement ou performance**.

Expérience professionnelle

Responsable des implantations et de la gestion immobilière de 2023 à juil. 2025

SAS ECOLE LYBRE, Roubaix

- Pilotage de **8 sites multi-implantations**, gestion complète d'ERP et maîtrise des imprévus sur projets de construction, rénovation et mise en conformité.
- Expérience confirmée en **coordination MOA/MOE**, suivi technique et financier, optimisation budgétaire et livraison dans les délais, en environnement complexe et réglementé.

Chef de projet – Management commercial & Gestion des opérations

de 2023 à juil. 2025

SAS ECOLE LYBRE, Roubaix

- 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 régional HDF / Belgique (solutions de dématérialisation)

de 2022 à 2023

SAS MY LEGITECH - IMMOSIGN, HDF

- 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)

de 2020 à 2022

SAS MY LEGITECH - IMMOSIGN, HDF

- 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

de 2018 à 2020

COLDWELL BANKER, Lille

- 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

de 2017 à 2018

CESACOM, Lille

- 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.

Valeurs & Vision

- Vision collective du leadership, fondée sur la confiance et la performance durable
- Engagement, exemplarité et transmission
- Recherche d'impact durable et de cohérence stratégique

Soft Skills

- Leadership positif & esprit d'équipe
- Orientation résultats et sens du client
- Adaptabilité & gestion des priorités
- Communication claire et persuasive
- Prise de décision rapide en contexte complexe
- Sens de l'engagement et de la responsabilité
- Vision stratégique & prise de recul

Compétences techniques et outils

- **CRM & pilotage commercial** : suivi clients et prospection via outils CRM (Dolibarr, interfaces internes, bases partagées)
- **Gestion de projets & collaboration** : coordination via Teams, Trello et outils collaboratifs
- **Analyse & reporting** : suivi d'indicateurs commerciaux et reporting sur tableurs (Excel, Google Sheets)
- **Communication & digital** : conception de supports (WordPress, Canva, mailing, SEO de base)
- **Bureautique & cloud** : environnement Microsoft 365 & Google Workspace

Engagements & initiatives

- Contribution à des initiatives d'innovation pédagogique et digitale
- Ancien membre fondateur d'un réseau BNI (développement commercial et partenariats)
- Engagement constant dans le développement collectif et la transmission des savoirs

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.

Parcours académique & certifications

Executive Master Management (Mastère 2) Session 2025 - 2026 EDHEC Business School

Programme de formation en management stratégique, leadership et pilotage de la performance commerciale, dispensé en format compatible avec une activité professionnelle.

Objectif : consolider les compétences de direction, d'analyse stratégique et de conduite du changement pour accompagner la croissance et la transformation des organisations.

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

de 2015 à 2016

Formation axée sur la conception, l'animation et l'évaluation de dispositifs pédagogiques destinés à un public adulte.
Développement des compétences en ingénierie de formation, communication, transmission de savoirs et accompagnement des parcours professionnels.

Droit IUT Carrières juridiques, Roubaix

de 2002 à 2003

Formation axée sur le droit des affaires, les institutions juridiques et la gestion administrative.

Acquisition de bases solides en analyse juridique, rédaction contractuelle et environnement économique de l'entreprise.

Droit Faculté de droit, Lille 2

de 2001 à 2002

Première année d'études juridiques : introduction au droit civil, droit constitutionnel et institutions politiques françaises.

Approfondissement des fondamentaux du raisonnement juridique et de la méthodologie universitaire.