

# Thomas LETERME

Manager commercial SENIOR



## Informations personnelles

- Thomas LETERME
- contact@thomasleterme.com
- 0627576481
- Métropole lilloise
- linkedin.com/in/tleterme

## Soft Skills

- Leadership positif & esprit d'équipe
- Orientation résultats & sens du client
- Communication claire & persuasive
- Prise de décision en contexte complexe
- Vision stratégique & prise de recul

## Compétences techniques et outils

- **CRM & pilotage commercial :** Dolibarr, outils internes, bases partagées
- **Analyse & reporting :** Excel, Google Sheets (KPI, tableaux de bord)
- **Collaboration & gestion de projets :** Teams, Trello

## Manager commercial & opérationnel – Pilotage d'équipes & performance

Manager commercial et opérationnel, j'aime encadrer une équipe, structurer l'activité et piloter les résultats.

J'avance avec du cadre, du bon sens et une communication directe.

Mon objectif : faire performer les équipes et améliorer l'organisation, que ce soit sur le terrain, en multi-sites ou dans des phases de transformation.

## Compétences clés

- **Management d'équipes** (commerciaux, opérationnels, prestataires, apprentis)
- **Pilotage de la performance** : KPI, objectifs, plans d'action, reporting
- **Animation & accompagnement** : rituels, coaching, montée en compétences
- **Organisation & structuration** : process, priorités, outils, méthodes
- **Développement commercial B2B** : prospection, négociation, fidélisation
- **Multi-sites & opérations** : supervision terrain, coordination, suivi d'activité
- **Conduite du changement** : communication claire, cadrage, mise en mouvement
- **Relation client & partenaires** : gestion grands comptes, réseaux, prestataires

## Expériences principales

### Manager opérationnel multisites – Pilotage équipes & activités

de 2023 à 2025

SAS ECOLE LYBRE, Roubaix

- Management d'équipes internes et prestataires
- Organisation du travail : rôles, priorités, rituels
- Pilotage multi-sites (ERP, conformité, travaux, exploitation)
- Mise en place d'outils, reporting, process
- +20 % efficacité opérationnelle, -12 % coûts sur les travaux
- Coordination transverse avec direction, pédagogie et sites

### Chef de projet – Management commercial & coordination multisites

de 2023 à 2025

SAS ECOLE LYBRE, Roubaix

- **Animation d'un dispositif commercial** : 60 apprenants et directeurs de site
- **Pilotage transverse** : coordination entre directions, équipes pédagogiques et services support
- **Structuration du business model**, des process internes et des outils de suivi
- **Définition des KPI**, mise en place du reporting et des rituels d'équipe
- **Suivi des performances**, accompagnement terrain et amélioration continue

### Responsable régional – Management commercial

de 2022 à 2023

SAS MY LEGITECH - IMMOSIGN, HDF

- Développement et pilotage de la zone HDF-Belgique
- Animation et montée en compétences du réseau partenaires
- Stratégie de conquête + fidélisation grands comptes

- **Outils digitaux & communication** : WordPress, Canva, mailing
- **Bureautique & cloud** : Microsoft 365, Google Workspace

## Expérience complémentaire : Entrepreneuriat & Formation

### Gérant / Consultant digital – Formateur de 2016 à 2019

Formidable / AFPA / Cesacom

- Création et pilotage d'une agence digitale.
- Accompagnement PME, SEO, WordPress.
- Formation professionnelle : transmission, pédagogie, montée en compétences.

## Expérience complémentaire : Immobilier

### Consultant prestige & résidentiel Coldwell Banker & indépendant (2003–2012 & 2018–2020)

- Accompagnement patrimonial, relation client premium et négociation complexe.
- Coordination avec notaires, courtiers et partenaires pour sécuriser chaque étape

- +25 % de taux de conversion
- Organisation pipeline, tournées, reporting

### Ingénieur commercial B2B

SAS MY LEGITECH - IMMOSIGN, HDF

de 2020 à 2022

- Prospection et développement d'un portefeuille B2B
- Démonstrations, négociations, accompagnement client
- Structuration du process commercial et du CRM
- Taux de conversion moyen : 30 %

### Directeur commercial – Management d'équipe & performance

Support RGS, La Madeleine

de 2012 à 2015

- **Encadrement d'une équipe de 25 commerciaux (terrain & sédentaires)**
- Déploiement d'une stratégie commerciale orientée croissance & fidélisation
- Mise en place d'un pilotage clair : objectifs, suivi des performances, rituels d'équipe
- Optimisation des méthodes de vente & structuration de l'activité
- Déploiement d'outils CRM et d'indicateurs de performance
- Animation du réseau, salons professionnels, développement grands comptes

## Parcours académique & certifications

### Executive Master Management (Mastère 2)

EDHEC Business School

de 2025 à 2026

Management stratégique, leadership, pilotage de la performance et conduite du changement.

### 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

de 2002 à 2003

IUT Carrières juridiques, Roubaix

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

de 2001 à 2002

Faculté de droit, Lille 2

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.