

# Thomas LETERME



## Informations personnelles

Thomas LETERME

contact@thomasleterme.com

+33627576481

Métropole lilloise

Permis B - Véhiculé

thomasleterme.com

linkedin.com/in/tleterme

## Formation

**Executive Master Management (M2) de 2025 à 2026**  
EDHEC Business School

**Formateur professionnel d'adultes de 2015 à 2016**  
AFPA, Roubaix

**Droit de 2002 à 2003**  
IUT Carrières juridiques, Roubaix

**Droit de 2001 à 2002**  
Faculté de droit, Lille 2

## Compétences techniques

**■ Informatique : MS Office (Word, Excel, PowerPoint)**

**■ CRM : Microsoft, Salesforce, Dolibarr**

**■ Digital / Web : WordPress (création, administration, optimisation de sites), stratégie de contenus et présence digitale**

## Manager commercial & opérationnel / Pilotage d'activité & performance

**Manager commercial et opérationnel avec plus de 15 ans d'expérience, spécialisé dans la structuration d'organisations, le pilotage de la performance et le développement d'équipes terrain.**

J'interviens dans des contextes de croissance, de transformation ou de remise à plat, pour clarifier les priorités, installer des méthodes de pilotage et faire progresser durablement les résultats.

**Disponible dès maintenant**

## Pôle de compétences

### STRATÉGIE & MANAGEMENT COMMERCIAL

- Définition et déploiement de stratégies commerciales régionales et multi-sites, alignées avec les enjeux business
- Management opérationnel d'équipes commerciales, en direct et en transverse, dans des environnements multi-sites
- Pilotage de la performance commerciale : définition des objectifs, KPI, analyse des résultats et plans d'actions
- Structuration et animation des outils de pilotage et de reporting (individuel et collectif)
- Animation de business reviews orientées arbitrage, prise de décision et mise en action
- Recrutement, intégration et développement des équipes commerciales (coaching terrain, montée en compétences)
- Accompagnement du changement : organisation, clarification des rôles, méthodes et outils de pilotage
- Appui direct sur les dossiers stratégiques : rendez-vous clients clés, soutenances et négociations complexes

### COMMERCIAL / VENTE B2B

- Vente B2B en environnement complexe, en direct et indirect, sur des cycles de vente longs
- Prospection, développement et fidélisation de portefeuilles clients et de comptes stratégiques
- Pilotage de projets commerciaux structurants : partenariats, accords cadres, négociations avec décideurs
- Mise en place et animation de réseaux de partenaires, distributeurs et prescripteurs
- Gestion complète des appels d'offres : qualification, veille concurrentielle, réponses et négociations
- Pilotage du pipeline commercial et des taux de transformation via CRM
- Structuration des stratégies de comptes et pilotage de la relation client dans la durée

### MARKETING / BUSINESS DEVELOPMENT / PARTENARIATS

- Analyse des marchés et identification des relais de croissance
- Développement et pilotage d'alliances stratégiques en lien avec les directions générales
- Structuration des partenariats : objectifs, indicateurs de performance et gouvernance
- Suivi et animation des partenariats via des reportings dédiés
- Contribution aux actions de visibilité et de communication commerciale
- Conception d'outils d'aide à la vente : supports commerciaux, présentations, contenus digitaux
- Déploiement d'une approche orientée relation client et satisfaction (NPS, retours clients)

### GESTION FINANCIÈRE & PILOTAGE DE LA PERFORMANCE

- Construction et suivi des budgets et prévisionnels
- Pilotage du chiffre d'affaires, des marges et de la rentabilité
- Suivi et analyse du P&L et des comptes d'exploitation
- Mise en place de reportings financiers et commerciaux
- Analyse des écarts et mise en œuvre d'actions correctives
- Reporting régulier auprès de la direction et aide à la décision

- Social media : stratégie de contenus, animation de communautés, suivi des performances

## Soft Skills

- Leadership & management : animation d'équipes, prise de décision, responsabilisation
- Pilotage & organisation : structuration, priorisation, gestion des enjeux et des délais
- Communication & alignement : clarté des messages, coordination des parties prenantes
- Conduite du changement : accompagnement des équipes, adaptation, gestion des résistances
- Orientation résultats : exigence, sens du concret, culture de la performance

## Engagements professionnels & réseaux

- Ancien membre fondateur BNI : création et animation d'un réseau d'affaires, développement de synergies entre dirigeants et génération d'opportunités commerciales.
- Projets EdTech & formation : implication dans des projets d'innovation pédagogique et de digitalisation des parcours de formation.
- Transformation & innovation : intérêt actif pour la structuration, la performance et l'évolution des organisations commerciales.

## Centres d'intérêts & Divers

- Management et performance collective : intérêt marqué pour les méthodes de pilotage, l'organisation des équipes et l'amélioration continue
- Projets entrepreneuriaux et innovation : création et développement d'activités, structuration de projets et conduite du changement
- Sport et esprit d'équipe : pratique régulière, culture de l'effort et du collectif
- Veille business et digitale : suivi des évolutions commerciales, managériales et technologiques

## Expériences professionnelles

### Manager opérationnel & Chef de projet commercial multisites

de 2023 à 2025

SAS ECOLE LYBRE, Roubaix

- Missions :** Pilotage opérationnel et économique de plusieurs sites, organisation des process, déploiement des outils de pilotage et de reporting, mise en place du dispositif commercial multisites, coordination des équipes internes, pédagogiques et prestataires, définition des indicateurs clés et animation des rituels de suivi orientés performance.
- Résultats :** amélioration de l'efficacité opérationnelle (+20 %), réduction des coûts liés aux travaux (-12 %), mise en place d'un reporting commercial structuré et durable

### Responsable régional – Management commercial

de 2022 à 2023

SAS MY LEGITECH - IMMOSIGN, HDF

- Missions :** Développement et pilotage de l'activité commerciale sur la zone Hauts-de-France / Belgique, management d'une équipe commerciale, animation du réseau de partenaires et structuration de l'approche grands comptes.
- Résultats :** Développement du portefeuille régional, montée en compétences de l'équipe et contribution à la croissance de l'activité sur la zone.

### Ingénieur commercial B2B

de 2020 à 2022

SAS MY LEGITECH - IMMOSIGN, HDF

- Missions :** Prospection et développement d'un portefeuille clients B2B, conduite des négociations, structuration du process commercial et du CRM.
- Résultats :** Taux de transformation moyen de 30 % et fiabilisation du pipeline commercial.

### Consultant en immobilier de prestige

de 2018 à 2020

Coldwell Banker, Marcq-en-Baroeul

- Missions :** Accompagnement d'une clientèle premium sur des projets immobiliers complexes, négociation des transactions, coordination des partenaires.
- Résultats :** Amélioration du taux de conversion de 25 %.

### Consultant digital & Formateur – Gérant

de 2016 à 2019

FORMidable / AFPA / Cesacom, Lille

- Missions :** Création et pilotage de FORMidable, activité de conseil digital en tant que gérant, accompagnement de PME sur leur stratégie digitale (SEO, contenus et sites web), conception et animation de formations professionnelles en prestation pour des organismes de formation, notamment l'AFPA, CESACOM et Essentiel Formation.
- Résultats :** Développement et animation d'une communauté sur les réseaux sociaux, passée de 600 à plus de 11 000 abonnés, conception et déploiement de sites web, stratégies de contenus et actions SEO ayant amélioré la visibilité et l'acquisition clients.

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

de 2012 à 2015

Support RGS, La Madeleine

- Missions :** Management d'une équipe de 25 commerciaux, structuration de l'organisation commerciale, déploiement des outils CRM et pilotage de la performance.
- Résultats :** Développement de comptes stratégiques, dont le client Élysée, avec la vente de solutions de signature électronique, et augmentation de 25 % des ventes des équipes à la suite des actions de formation et d'accompagnement mises en place.

### Consultant en immobilier résidentiel

de 2003 à 2012

Indépendant, Paris

- Missions :** Développement et gestion d'une activité immobilière résidentielle en autonomie, de la prospection à la conclusion des ventes, avec accompagnement personnalisé des clients sur l'ensemble de leur projet (achat, vente, négociation, suivi).
- Résultats :** Développement et fidélisation d'un portefeuille de clients récurrents sur la durée, avec un taux de récurrence supérieur à 60 %, reposant sur la confiance, le suivi personnalisé et la recommandation.

## Secteurs de prédilection

- Éditeurs de logiciels B2B, SaaS et solutions digitales
- Signature électronique, dématérialisation documentaire et GED
- Formation professionnelle, EdTech et enseignement supérieur
- Immobilier et services B2B à forte dimension commerciale