

FORMATEUR EXPÉRIMENTÉ

*Mettez toutes les chances de votre côté.
Aller à l'essentiel & accélérer votre succès !*

MARKETING - WEBMARKETING COMMUNICATION - VENTE MANAGEMENT DE PROJET



Thierry ALLAMANNO

7, La Thomaserie - 44118 La Chevrolière - NANTES
Un bureau à Boulogne-Billancourt - PARIS
06 80 15 09 65 - t.allamanno@solemano.com

*Ce qui m'anime, c'est de mettre mon expérience
et ma créativité au service de nouveaux défis !*

3 DOMAINES COMPLEMENTAIRES

♦ L'essentiel du MARKETING / WEBMARKETING

Mieux appréhender et conquérir son marché, valoriser son offre et faire la différence face à ses concurrents.

♦ L'essentiel de la COMMUNICATION 360°

Maîtriser les meilleurs messages, axes, outils et techniques afin d'entrer en contact avec son public cible et le séduire.

♦ L'essentiel du MANAGEMENT

Gérer efficacement ses projets et motiver ses équipes.

MON AMBITION, porter un nouveau regard

Analyser un contexte : l'intelligence des situations.
Découvrir des hommes, les accompagner et les rassembler. **Faire émerger les projets**. Favoriser l'intelligence collective. **Co-construire un esprit d'entreprise**.

MES VALEURS



Président du Club d'entreprises Créadev Nantes, depuis 4 ans, j'ai pour priorité de favoriser le partage d'expériences et de recherche de solutions afin d'encourager le développement des entreprises.

EXPERIENCES

Consultant - Formateur & Coach.

Créateur et développeur de SolémANO, depuis 2002:



Conception et animation de modules de formation :

Je développe et anime des modules de formation inter et intra depuis 13 ans.
Je favorise la pédagogie « LA CLASSE INVERSEE »

- ♦ Marketing et distribution multicanal (IFCAM)
- ♦ Études de Marché et Recherches Commerciales (IUT TC - Angers)
- ♦ Analyses SWOT et PESTEL - 5 forces de PORTER...
- ♦ Webmarketing; Communication 360°
- ♦ Fonctionner en mode projet - Le mode Projet et la Vente
- ♦ Savoir valoriser son offre – Savoir négocier
- ♦ Management et leadership
- ♦ Mettre en place une organisation responsabilisante
- ♦ Méthodes AGILE et SCRUM - Approche KAIZEN

AUTRES EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Management d'évènements et animation de séminaires

- ♦ **2012 : Organisation et animations séminaire "Innovation & Performance" Eurocopter** : Formations, Team Building & workshop : Recherche de solutions collaboratives métier, évolution des compétences, communication interne, cohésion interservices.
- ♦ **1999 - 2000 : Responsable Événementiel & Communication Ville de Deauville** : Organisation et management du passage de l'an 2000 et différents festivals.

Développement d'entreprises

- ♦ **1992 – 1998 - Assistant de direction (Imprimerie Mottais)**
Développement commercial. Gestion des achats et de la sous-traitance. Informatisation du service devis et démarrage d'un service PAO. Mise en place d'une démarche qualité et formation du personnel.
- ♦ **1989 – 1991 – Cofondateur et directeur (Planète 18 Communication)**
Définition de la stratégie commerciale et mise en œuvre des moyens de promotion. Prospection et suivi des budgets. Analyse et recommandations. Élaboration des devis et négociation des contrats.

MON PARCOURS DE FORMATION

- ♦ Responsable projet formation. Démarche et outils pédagogiques - CNAM Nantes
- ♦ La Stratégie Générale de l'entreprise - BÜCK Nantes
- ♦ Le Management des compétences (GPEC) - BÜCK Nantes
- ♦ Gestion Organisation Qualité et Management des Processus - BÜCK Nantes
- ♦ Mode Projet dans les échanges Clients Fournisseurs - Science Po Paris
- ♦ 3^{ème} cycle Marketing d'Affaires - École Dirigeants Commerciaux de France Angers
- ♦ Prise de parole en public - Dale Carnegie Paris
- ♦ Présentation de projets - Ecole Supérieure de Publicité de Paris

QUELQUES REFERENCES DE FORMATIONS

parmi les références les plus récentes (75 journées, 400 stagiaires)

IUT ANGERS – TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Études & Recherches Commerciales - Connaître et mettre en œuvre une Étude de Marché

IFCAM - L'UNIVERSITE DU GROUPE CREDIT AGRICOLE

Préparation au Bachelor « Organisation des réseaux de distribution »

Renforcement des savoirs et mise en pratique « Marketing et distribution multicanal. » **Pédagogie classe inversée**

CROUS DES PAYS DE LA LOIRE

Formation des Directeurs au marketing des services, gestion de la relation client, management et leadership.

EUROCOPTER

- **Formation management « Responsabilisation et implication du personnel »**

- **Organisation et animation d'un séminaire, sur une île, de 2 jours avec 34 managers**

Formation à la méthode Agile, l'analyse et la matrice SWOT, le mode projet dans l'entreprise, l'approche KAIZEN.

Team Building et workshop "Innovation & Performance" : recherche de solutions transverses sur la communication interne, la cohésion interservices, le rôle et la mission des cadres et agents de maîtrise, l'évolution des compétences.

CAME LOIRE OCEAN

Programme de formations et accompagnement sur 1 an : Marketing des services – Le mode Projet dans l'entreprise

– Rendre performante la relation client - Le mode Projet et la Vente – Le management commercial - Savoir négociateur

– Préparer et Animer des présentations commerciales - Mise en place de 2 projets commerciaux

VERTALYSE

Communiquer de la valeur pour mieux vendre, développer une relation client multicanal

GROUPE FINANCIERE FOCH

Formation marketing, communication et gestion de la relation client.

METEODYN

Formation chef de produit marketing

HNP Global Printer Services

Positionnement et présentation de l'offre, construction du plan de vente et d'actions commerciales.

DIPAC – COLORAID

Programme de formations et accompagnement : Marketing – Le mode Projet dans l'entreprise – Le mode Projet et la Vente - La télé prospection

RESEAU DES ADASEA

Programme de formations et accompagnement: Marketing des services – Le mode Projet dans l'entreprise

Rendre performante la relation client - Le mode Projet et la Vente – La télé prospection

ASP DU VIGNOBLE NANTAIS

- Formation : Stratégie marketing et communication - Relations avec la presse

SECTEURS

- ♦ Les Entreprises: TPE, PME, grands groupes, institutions, centres de formations, associations...
- ♦ Industrie, services, banque, assurance, agro-alimentaire, distribution, santé, sport, conseil et formation, construction, Immobilier, tourisme.

ILS ME FONT CONFIANCE

IUT TC ANGERS - BREIZ INOX - COGITE ATLANTIQUE - FIDELIA - DIFANDCO - EUROCOPTER - VALEO - IFCAM CREDIT AGRICOLE - DYNABUY APOR EMBALLAGE - FRANCE CONDITIONNEMENT - CROUS DES PAYS DE LA LOIRE - NEK KARTING - CAME - VERTALYSE - GROUPE SATOV CONSTRUCTION - VEOLIA - OPCALIA PAYS DE LOIRE - RESEAU ADASEA - ADEME - AUDECOOP - BRETAGNE COMPOSITE - DIPAC COLORAID - MAIRIE DE DEAUVILLE