

# Emmanuelle Thiesson

## Directeur développement commercial

**Dynamique, pragmatique, sens du relationnel et goût du challenge  
Fédératrice et leadership, adaptable aux équipes et aux organisations**

**Participer à la définition et au pilotage d'une stratégie commerciale de croissance dans une entreprise tournée vers le Service, la Banque ou l'Assurance . Mobilité géographique nationale**



☎ + 33 6 74 38 77 66

✉ [emmathiesson@hotmail.fr](mailto:emmathiesson@hotmail.fr)

### Développement commercial ★★★

Stratégie de croissance et fidélisation  
Définir les objectifs et le budget  
Définir des politiques produits et tarifs  
Coordonner les déploiements opérationnels  
Représenter la société à l'extérieur  
(Salons, presse) **TOUR MANAGER 2014**

### Pilotage des ventes ★★★

Suivi des KPI'S de performance  
Analyser et reporter  
Définir les plans d'actions collectif, individuel  
Revue de comptes

### Négociation commerciale ★★★

B2B, B2B2C  
Accords grands comptes et réseau  
Acquisition et redressement  
Réponse aux appels d'offres

### Management d'équipe ★★★

Recruter  
Accompagner, animer, fédérer  
Conduire la montée en compétence  
Déléguer et contrôler à distance (multi sites)  
Profils variés (commercial/administratif,  
junior/ senior, manager)

### Gestion de projet au service de la vente ★★

Lancement 'un site B2C [insureandgo](#)  
Refonte extranet B2B [mapfreassistancepro](#)  
Déploiement d'un CRM  
Création d'un plateau Front office

### Maîtrise pack office & Sales force ★★★

### Anglais ★

**DESS Économie rurale** 1994  
Université Montpellier 1

### Mapfre Asistencia – Assurance & Assistance- CA 1000m€ - Paris 8ème

Filiale française assurance et assistance tourisme, panne mécanique, affinitaire  
CA 70 M€ 170 pers.

#### DIRECTRICE SUPPORT COMMERCIAL

**Membre du comité de direction** 2015- Nov.2017

Création et organisation d'un pôle middle office commun à toutes les activités  
→ Harmoniser les process administration des ventes retail B2B  
→ Fidéliser et développer le portefeuille clients corporate  
→ Déployer le canal de distribution B2C (vente et renouvellement de contrats) Équipe de 15 personnes en multi-sites (Lyon Paris)

#### Réalisations :

- Polyvalence des équipes **100% de backup** en 15 mois
- B2C : **900 K€ de CA en 2 ans**
- Corporate : **100% des objectifs**- 53 M€ de CA 150 clients dont **20 ouvertures de comptes et + 6 points de marge en 2017**

#### DIRECTRICE COMMERCIALE POLE TOURISME

**Membre du comité de direction** 2011- 2014

Gagner des parts de marchés, intégrer les équipes aux process et à la politique du groupe suite à rachat

→ Définition de la stratégie commerciale d'acquisition et diversification  
→ Mise en œuvre de la politique produit : lancement d'une nouvelle gamme

#### Réalisations :

- **CA + 50% en 4 ans** 42 M€ de CA 800 clients
- **10% du CA en diversification**

### Assurinco – Courtage d'assurances – CA 5,1 M€ - Toulouse

Courtier spécialisé dans le Tourisme et l'Immobilier 20 pers

#### RESPONSABLE GRANDS COMPTES

2007-2010

Prospecter et négocier  
Placer les risques auprès des compagnies d'assurances  
Management fonctionnel 7 pers. (tutorat et accompagnement)

**Réalisations : CA 500 K€ en 2 ans**

### Européenne d'Assurances- Compagnie d'assurances- CA 35 M€- Nanterre.

Filiale française ERV, spécialisée assurance assistance Transport et Tourisme  
50 pers.

#### RESPONSABLE GRANDS COMPTES TOURISME

2003- 2007

**CA + 40%** CA 7,5 M€ 50 clients

#### RESPONSABLE GRANDS COMPTES TRANSPORT

1997- 2003

**CA + 30%** CA 15 M€ 100 clients

### B2V Régie – Régie publicitaire radio Vibration – CA 15 M€- Orléans

Régie publicitaire radio, membre du GIE les indés

#### CHEF DE PUBLICITE

1995-1997

**CA 2000 K€**