

# Michel Barette



Commercial et négociateur

« Mon but dans une relation commerciale est d'être transparent, de défendre les intérêts de chacun, de trouver de nouvelles pistes, être innovateur et créatif... En résumé, être un partenaire plutôt qu'un simple fournisseur. »

## Compétences

Coach  
Connaissance élevée du réseau automobile  
Méthodique, autonome, organisé et rigoureux  
Bon communicateur, diplomate et sens des contacts  
Facilité d'adaptation et esprit d'équipe  
Maîtrise de Word et Excel

## Expérience professionnelle

### Consultant indépendant chez EURIS consult (01/2020 - ...)

- Mise en place d'activités de consultance
- Prospection commerciale

### Administrateur Union Mons Hainaut – basket division 1 (1995 – 2006)

- Recherche sponsors
- Échanges commerciaux

### Directeur commercial – JAGUAR/LAND ROVER - R. LEONE (2018 – 2019)

- Constitution de l'équipe commerciale
- Mise en place de la structure pour développer le fleet
- Coaching de l'équipe commerciale
- Création de procédures pour le services d'après vente et la facturation
- Développement du marché de l'occasion

### Key account manager - ATHLON (1990 – 2018)

- Gestion et développement de la relation avec les clients
- Création de solutions sur mesure pour les clients
- Développement de la part de marché de l'entreprise en Wallonie (augmentation annuelle entre 10 et 15%)
- Coaching des équipes commerciales

### Lease advisor – SOBELEASE (1988 - 1990)

### Fleet sales – CEGEAC MOTORS (1975 – 1988)

## Formations continues

Psychologie de la vente, PNL, langage non verbal, contourner les objections – Advice and Training Center (1991-1997)  
Cycle en management financier – Antwerp Management School (1990 – 1995)  
Graduat en marketing – IPET Nivelles (1974 – 1977)  
CESS – Athénée de Waterloo (1967 – 1974)

## Passions

VTT  
Badminton  
Sport automobile et rallye d'ancêtre  
Cinéma