

## Philippe JACOB

**Enseignant - Consultant** (52 ans)

E-mail : [jacob@aditis.fr](mailto:jacob@aditis.fr)

Mobile : **06 75 06 52 53**



05 janvier 1959

18 rue du Loing

77690 Montigny sur Loing

### Etudes

Docteur ès sciences de gestion (CNAM - 2009)

Sujet de thèse : « Rôles commerciaux en Marketing de Projet »

DESS Marketing Vente (CNAM-ICSV - 2002)

### Cursus professionnel

Depuis 2004	Enseignant – Professeur Associé	
De 1993 à aujourd’hui	Consultant - Gérant	Aditis
Précédemment	Directeur Commercial	CGV groupe CGE
	Chargé de mission auprès du DGA	
	Directeur des Ventes	B92 Canon
	Chef des Ventes	Hachette

### Domaines d’intervention

#### Direction et gestion :

- Actions de diagnostic et conseil sur les structures et l’organisation commerciales
- Mise en œuvre des approches « compétences » dans des activités commerciales

#### Conduite de groupes projet :

- Initiation et suivi de groupes projet sur les méthodes, outils et supports de la démarche commerciale
- Construction de processus d’intégration des personnels commerciaux en milieu complexe

#### Organisation et management commercial :

- Organisation et développement de réseaux de vente
- Conception, mise en œuvre et accompagnement du plan d’actions commerciales

#### Négociation et Vente :

- Segmentation des portefeuilles de clientèle et différenciation des approches commerciales
- Conception et suivi des plans de compte, et négociation en milieu complexe

### Expériences sectorielles

BTP – Infrastructures	Lafarge – Colas – Cosea (Vinci) – ENPC-PFE – Arcadis – Safège – Egis
Industrie	Michelin – Exide Technologies - Akzo-Nobel – ButaGaz – Fenwick
Banque – Assurances	Deutsche Bank SA – CIF – Cetelem – Mederic – Groupe Vauban
Distribution	Euromaster – Serap – Gitem – Manfield – Rexel
Services	KPMG Entreprises - La Poste Courrier – CTIP Conseil

### Enseignement

CNAM	Professeur Associé En charge des enseignements de Marketing B2B Responsable du Master MR074 Mercatique Interentreprises
------	---

### Domaines d’enseignement

Marketing	Fondements du Marketing Marketing B2B – Marketing d’Affaires – Marketing et Technologie
Commercial	Vente et Négociation Gestion des Comptes-Clés
Management	Management des Forces de Vente Travail en Equipe Multidisciplinaire