

Etienne FRAIKIN



Rue Gros Thier, 11
B - 4920 AYWAILLE



+ 32 (0) 474 / 24 01 37
+ 32 (0) 4 / 360 98 52



+ 32 (0) 70 / 403 201



etienne@eTchen.be
http://www.eTchen.be

DIRECTEUR COMMERCIAL TRILINGUE 6 ANS D'EXPERIENCE PROBANTE EN CRM

ETAT CIVIL

- Nationalité Belge
- Marié, sans enfant
- Né à Liège, le 23 avril 1980
- Titulaire du permis de conduire B

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

• Direction Commerciale

Depuis 2007 **UNIJEP GROUP S.A.** (*Conseil en communication, Régie Pub, Edition, Imprimerie, Lettrage*)

Directeur Commercial et Marketing Groupe

Membre du comité de direction

Coordination des différents départements commerciaux

Uniformisation de l'**image** et des procédures (**ISO**)

Ré-organisation et suivi de l'activité « édition » en Flandres

Lancement d'une stratégie **CRM** et Web

Mise en place d'une structure de **reporting**

Développement du portefeuille de clients et du **cross-selling**

Missions diverses pour le comité de direction

2005 – 2007

BODART & GONAY S.A. (*Fabricant belge d'inserts de chauffage et de boîtes aux lettres*)

Directeur Commercial – Marketing Manager

Membre du comité de direction

Structuration et organisation du département commercial

Définition et suivi de la politique commerciale (**B2B**) de la société

Coordination stratégique des différents intervenants commerciaux

Mise en place d'une **stratégie marketing** B2B et B2C (publicités, events, relations presse, campagnes **innovantes**, ...)

Accompagnement de la **croissance** de l'entreprise et des processus de changement y afférant (**change management**)

Gestion de **projets informatiques** :

- Implémentation d'un outil **CRM** complet pour la gestion des contacts clients

- Lancement et gestion du **nouveau site internet** (www.b-g.be), d'un extranet (revendeurs) et de mini-sites (événementiel, showroom virtuel, ...)

Membre du **conseil d'entreprise** (participation à diverses **négociations syndicales**)

Résultats obtenus

Progression de près de 100 % en 3 ans

2003 – 2004

Export Manager

Structuration des ventes à l'export (Europe, USA, Japon)

Gestion et développement du portefeuille de revendeurs étrangers

Mise en place d'une culture d'entreprise à l'exportation

Résultats obtenus

Présence systématique dans l'ensemble de l'Union Européenne

Expansion sensible de la propension à exporter (± 40 % du CA)

2002 – 2002

TRI-S – QUATRIS S.P.R.L., SOFTWARE SOLUTIONS AND SUPPORT

Account Manager – Sales Consultant

Gestion et développement du portefeuille de clients pour des solutions informatiques de gestion de clientèle (**CRM**)

• Consultance & Administration de sociétés

2005 – 2007 **NALIM S.A. – GROUPE BODART & GONAY** Administrateur
(*fabricant belge de tranches et de distributeurs de pains*)

2003 – 2007 **CDFG INVEST S.P.R.L.** Actionnaire fondateur et administrateur
(*consultance en marketing*)

Depuis 2001 **HEC CONSULTING GROUP** (*jeune entreprise*) Actionnaire fondateur

• Enseignement

2001 – 2003 **HEC • Liège** Élève – Assistant « *Management Science* » & « *Optimisation* »

2002 **CSJ Chênée** Stage d'enseignement « *Cours de sciences économiques* »

FORMATION PRINCIPALE

- 1997 – 2002 **HEC • Liège** Études d'**Ingénierat Commercial**
Orientation : *NTIC, Relations Internationales, Logistique*

FORMATION CONTINUE

- 2005 – 2006 **Krauthammer** **Management** – Exemplarité et impact
- 2003 – 2004 **HEC • Liège** **e-MIM** Marketing international et e-business
Formation à boraire décalé – Elève libre
- 2001 – 2002 **Magotteaux sa** Projet de fin d'études : Mise en place d'un PDP (plan directeur de production) à l'aide d'un outil ERP (BaaN)
- 2001 **5th Philip Morris Marketing Award** – 3^{ème} place
Case Study : Kraft Lunchables
- 2000 – 2002 **HEC • Liège** Agrégation de l'enseignement secondaire supérieur
AESS pour les sciences économiques
- 1999 **Abo Akademi** Semestre d'études en **langue anglaise**
Séjour Erasme – Turku, Finlande
- 1993 – 1997 **CSJ Chênée** Études secondaires
Orientation : Maths, Sciences, Langues
- 1991 – 1993 **BIM SEM** Études secondaires en **langue néerlandaise**
Sint-Berthoutsinstituut – Klein seminarie, Mechelen

CONNAISSANCES LINGUISTIQUES

- Langue maternelle :
 - Français
- Langues étrangères :
 - **Néerlandais** Connaissance active : lu, écrit et parlé – **Pratiqué au quotidien en entreprise**
1991 – 1993 : **Études secondaires en langue néerlandaise**
Sint-Berthoutsinstituut – Klein seminarie, Mechelen
Diplômé du « **Certificaat Nederlands als Vreemde Taal** », hoogste niveau
 - **Anglais** Connaissance active : lu, écrit et parlé
1999 : **Séjour Érasme en langue anglaise**
Semestre d'études à Abo Akademi (*Turku – Finlande*)
 - **Allemand** Notions de base et compréhension

INFORMATIQUE

- Bureautique Microsoft Office
- CRM SuperOffice, Exact e-Synergy
- Reporting Crystal Report
- Systèmes intégrés Brainstorming , BaaN, TC Production

INTERETS PROFESSIONNELS

- Marketing – Renforcement des relations clients
- Nouvelles Technologies et Innovations
- Relations Internationales

HOBBIES

- Gastronomie & Œnologie
- Voyages
- Informatique, Médias & Télécommunications

→ **MON OBJECTIF PROFESSIONNEL ?**

Un challenge lié à une fonction de direction générale et/ou commerciale, au sein d'une entreprise à taille humaine et à vocation internationale, permettant de combiner des aspects stratégiques et opérationnels.

Mon dynamisme et mon sérieux sont mes principaux atouts.

Avec ma formation polyvalente et mes intérêts variés,

ils nous permettront à coup sûr de progresser ensemble !