



Renaud Baron

Consultant - Enseignant Commerce et Management

Fort de 20 années d'expérience dans le commerce et le management, j'ai à cœur d'enseigner, de transmettre mes connaissances, de former les étudiants dans les filières du commerce et du management. Ma pédagogie, mon empathie et mon leadership ainsi que mon appétence pour faire progresser seront mes principaux atouts.

« Accompagner quelqu'un ne consiste pas à le porter sur ses épaules mais à lui apprendre à se servir de ses ailes »

COMPETENCES

- ⇒ Conseils stratégique et décisionnel
- ⇒ Pilotage et management des équipes commerciales
- ⇒ Développement des canaux de vente
- ⇒ Analyse des KPIs et optimisation de la performance
- ⇒ Recrutement et gestion des compétences
- ⇒ Meilleure visibilité de l'entreprise
- ⇒ Analyse du cycle de vente
- ⇒ Formation vente en B to B
- ⇒ Négociation et argumentaire de vente
- ⇒ Amélioration rentabilité (marge, encours)
- ⇒ Accompagnement terrain
- ⇒ Gestion prévisionnelle de budget

FORMATIONS

2014

Licence Manager un centre de responsabilité
IFG Lyon (mention bien)

2004 – 2007

Formations Adecco direction générale
Management, techniques commerciales,
gestion, juridique, recrutement

2002

Bachelor Management Hôtelier
Institut Vatel Nîmes (Mention bien)

LANGUES

Anglais : B2

CENTRES D'INTERETS

Sports (Rugby, Foot, VTT, Fitness)
Arbitre district Football
Voyages, concerts, lecture, théâtre

DIVERS

Permis B, A, Côtier
Véhiculé
Membre agréé jury AFPA Istres

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Axsens Consulting (créateur et dirigeant)

2024 – En cours Consultant Commerce

Accompagnement Directeurs Ciaux, CDV et commerciaux terrain

Codev

2024 – En cours Enseignant CEJM et GO pour BTC MCO et NDRC

Maison Chazal

2016 – 2024 Directeur Commercial

Membre du comité stratégique du groupe

90 salariés – 27M€ CA en 2023

Croissance de 15M€ à 27M€ en 7 ans

Référent grands comptes en GMS

Gestion AO

2014- 2015 Chef des Ventes

Management de 8 commerciaux

2012 – 2014 Commercial itinérant

Élu meilleur Business developer national en 2013

SARL Les Amis Gourmands

2008 – 2012 Entrepreneur Restaurant/Traiteur

0 à 240K€ en 4 ans

Gestion financière et commerciale, organisation prestations,
service, relation fournisseurs, management, recrutement

Refs : Axa, L'Occitane, Airbus, Alstom, Mairie Pertuis

Adecco Marseille Hôtellerie Restauration

2006 – 2008 Directeur d'Agence

Gestion centre de profit 3M€, management, planning 80 à 100 ETP,
commerce (Offres, fidélisation, prospection)

2004 – 2006 Responsable de recrutement

Refs : Eures, Elior, Sodexo, CG13, Helen Traiteur, Meffre Traiteur...