

# Ezéchiél Camus

Business Development Manager  
Coach professionnel & « Explorateur »

Téléphone:  
+33(6) 63 38 48 37



Email:  
ezechielc@gmail.com

Adresse: Vannes  
Date de naissance: 14 juillet 1973

# CV « Business Development Manager »

## EXPERTISES

- Manager des projets transverses et privilégier les décisions collectives
- Optimiser les processus de vente et responsabiliser l'équipe commerciale
- Vision élargie des marchés de l'industrie et de la construction
- Déceler les complémentarités d'activités qui créent de la valeur ajoutée

## EXPÉRIENCES : Missions

### SKILLS

#### HARD

Stratégie - Vision

Développement Commercial

Capacité d'analyse et de projection

Tous canaux de ventes

Management Direct et Transverse

#### SOFT

Ecoute - Empathie

Aisance relationnelle - Ouverture

Intelligence émotionnelle

Curiosité – Apprentissage permanent

Capacité d'adaptation rapide

### Business Development

- Travailler à la fois sur la **vision stratégique** et l'**action opérationnelle**
- Trouver de nouveaux **leviers de croissance**
- Manager des **projets transverses**
- **Détecter** de nouvelles **opportunités** d'activités et de croissance
- Coordonner les idées et les équipes
- **Développer le CA** direct et indirect



#### Données et réalisations

- **Offre globale** Rénovation énergétique des bâtiments (Spie Batignolles)
- **Lancement activité** « désamiantage » (Bouygues)
- **Audit sociétés** pour croissance externe (Spie Batignolles)
- **Déploiement politique de marque** et réseau Présence

### Direction Commerciale & Marketing

- Elaborer une **stratégie**: la partager avec ses équipes **et la porter sur le terrain**
- **Développer le CA** et améliorer les résultats financiers
- **Accompagner** l'équipe commerciale
- **Co-construire** les plans d'actions
- Fédérer les **autres directions** autour des objectifs de développement (BE, R&D, production, finance,...)



#### Données et réalisations

- **Création de la direction marketing** et mise en place actions opérationnelles (Aric SA)
- Relais des **accords cadres nationaux** (Trilux)
- **Lancement d'une nouvelle gamme** de menuiseries PVC couleur (Le Nouy)
- **Référencement** national Leroy Merlin gamme éclairage domestique (Aric SA)
- **Animation du réseau** de partenaires (RCV)

### Coaching Pro Projets personnels

- **Se former au coaching**: développer une autre approche du management, de l'accompagnement des équipes
- **Traverser l'Amérique du Sud en vélo**: découvrir de nouveaux espaces, apprendre à vivre avec l'incertitude, se re-découvrir et explorer ses limites
- **Créer une entreprise**: créer une nouvelle activité centrée sur une expertise / partager ses expériences et en vivre



#### Données et réalisations

- **Certification Coach professionnel** titre RNCP niv II
- **10 000 kms en autonomie** dans les Andes
- « Réussir le changement » ESSEC Business School
- **Création SARL** Camus Coaching mars 2020 (contexte Covid-19:maintient activité (?) en cours de réflexion)

# EXPÉRIENCES : Entreprises

## BUSINESS DEVELOPMENT

Spie Batignolles

2007 - 2009

### Business Development Manager marque et réseau de proximité

Groupe BTP (8500 collaborateurs, CA 2008 1800 M€ - Marque Présance® CA 350 M€)

- Déploiement de la politique de la marque Présance® dans le groupe
- Coordination transverse du réseau des 70 agences « Présance® »
- Audit d'activités pour intégration des sociétés nouvellement acquises à la politique de marque du groupe
- Création d'une offre globale de rénovation énergétique pour une filiale (7 entités juridiques à fédérer autour du projet)

Aric SA

2002 - 2006

### Responsable Marketing et Commercial

Fabricant matériel d'éclairage (140 personnes, CA 2005 24 M€)  
Management: 9 commerciaux -2 assistantes marketing

- Création de la Direction Marketing et mise en oeuvre opérationnelle des actions mkg associées.
- Marketing Corporate et Opérationnel : Négociation budgets marketing, montage opérations promotionnelles, packaging...
- Service Commercial GSB: négociation des référencements et élargissement des gammes, développement CA

Bouygues Construction

1998 - 2001

### Business Developer

- Etudes marchés "Assainissement / Démantèlement nucléaire" et "Désamiantage"
- Lancement activité Désamiantage pour Bouygues TP
- Etudes prospectives "voies diversification" pour activités TP: dépollution des sols, entretien des ouvrages d'art, Bassins eaux de ruissellement: mise en oeuvre activité nouvelle et récurrente de "petits travaux d'entretien TP"

## DIRECTION COMMERCIALE / MARKETING

RCV

2019 - 2020

### Directeur Commercial

Rugby Club de Vannes (ProD2)

- Développement budget sponsoring partenaires existants, prospection nouveaux partenaires, animation du réseau des partenaires.
- + 100 partenaires et + 600k€ sur intersaison 2019-2020

Trécobat

2014 - 2016

### Directeur des Ventes Morbihan

Constructeur de Maisons Individuelles

- Management 13 commerciaux - Agences Vannes et Lorient
- Participation création plateforme e-learning pour les commerciaux

Le Nouy

2012 - 2013

### Directeur Commercial et Marketing

Fabricant Menuiseries Fermetures (250 collaborateurs, CA 2012 30 M€)- Management: 47 personnes

- Stratégie Commerciale & Marketing / élaboration et des plans d'actions commerciaux et marketing.
- Lancement Nouvelle gamme menuiseries PVC couleur.
- Coordination des analyses du marché issues du marketing avec la R&D du bureau d'études interne / pilotage développement produits.
- Elaboration Business Plan à 5 ans (projets futurs: plateforme vente pièces détachées en ligne, SAV = service à valeur ajoutée)
- Réseaux: CMI, Artisans, Revendeurs

Trilux

2009 - 2010

### Directeur Commercial

Fabricant matériel éclairage (4500 collaborateurs, CA 2010 450 M€, CA Région 5 M€) – Management agence IDF: 8 commerciaux

- Développement du CA et Rrelais et animation des Accords cadres nationaux sur la région IDF.

## COACHING PRO PROJETS PERSONNELS

Traversée Amérique du Sud

2011

#10000kms #enVélo #AmériqueDuSud #Autonomie  
#MaîtriseIncertitude #Explorer #Limites  
#DéveloppementPersonnel

Formation Coaching

2016 - 2017

Formation continue certifiante sur 18 mois enregistrée RNCP Niv II  
Objectif: apprendre une nouvelle posture de manager, s'ouvrir à de nouveaux modes d'accompagnements des équipes

Création SARL Camus Coaching

mars 2020

Objectif: tenter une aventure entrepreneuriale, partager une expertise et en vivre... lancement le 6 mars soit début de confinement. Projet non abouti

## FORMATIONS

 Audencia

1995 - 1998  
Diplôme Ecole de Commerce

AUDENCIA NANTES

Majeur "Audit / Contrôle de gestion"

Spécialisation "Marketing Strategy" à University of Cincinnati

 INTEGRAL  
Réseau d'écoles de coaching  
 Holonomie

2016 - 2017  
Coach Professionnel

HOLONOMIE NANTES

IEcole du réseau Coach and Team de Vincent Lénahrtd - titre RNCP Niv II