



ALLAMANNO THIERRY

Business Manager
Consultant formateur Marketing – Communication – Vente

7, rue de la Thomaserie, 44 118 La Chevrolière – Nantes
Tel : 06 80 15 09 65 – Email : ta.solemano@gmail.com - SIREN 441588969

RÉSUMÉ DE CARRIÈRE

Depuis 2019 : Consultant formateur stratégie en développement de TPE PME

- ♦ Stratégie marketing communication vente – Groupe Renard impression

Mars à octobre 2018 : Chargé de mission Marketing - Iperia l'Institut - Alençon

- ♦ Réalisation d'études sur les usages numériques des assistants de vie afin d'anticiper le développement de nouvelles compétences professionnelles et les besoins en formation
- ♦ Étude et conception du nouveau passeport professionnel des branches ASSMAT et SPE

2017 – 2018 : Enseignant - Formateur

- ♦ Université d'Angers – DUT Techniques de Commercialisation - Études de marché - 150 étudiants
- ♦ Université Groupe Crédit Agricole IFCAM – Bachelor marketing et distribution multicanal

2002 - 2018 : Directeur Fondateur Consultant Formateur - Solémano - Nantes

Expérience transverse : Conseil, Formation, Accompagnement et Pilotage Opérationnel de Projets Marketing, Communication, Vente

Stratégies et développement

- ♦ Chaîne de valeur et stratégie de développement - Groupe SATOV
- ♦ Réalisation étude de marché lancement nouvelle activité « Traitement des piscines » - VÉOLIA EAU
- ♦ Lancement nouvelle activité d'usinage composite - Bretagne Composite/ DUQUEINE Group
- ♦ Pilotage plan d'actions et formation commerciale (6 mois) – CAME Pays de la Loire
- ♦ Étude et lancement de marques alimentaires - Groupe AUDECOOP
- ♦ Analyse de la concurrence, mix-marketing et stratégie cross canal - BREIZ INOX
- ♦ Stratégie digitale et web marketing - GROUPE KEL

Conseil et accompagnement opérationnels et stratégiques de dirigeants

- ♦ Accompagnement mensuel direction OPCALIA Pays de la Loire (7 ans), COGITE Atlantique Formation (12 ans), Breiz INOX (6 ans)

Création et suivi de campagnes marketing et communication opérationnelles

- ♦ Digital (Site internet, gestion de contenus, référencement, médias sociaux, vidéo)
- ♦ Supports de communication (Plaquette, presse, web, vidéo)
- ♦ Outils d'aide à la vente à déployer auprès des forces de vente terrain et sédentaires (Brochures, fiches produits/métiers, argumentaires, catalogue, e-mailings, PLV...)

Management et animation séminaire EUROCOPTER « Innovation & Performance » 34 managers

- ♦ Formations, Team Building & workshop : recherche de solutions collaboratives métier, évolution des compétences métiers et besoins de formation, communication interne, cohésion interservices.

Organisation et gestion d'événements PRO

- ♦ Salon international de l'emballage pour le réseau de distribution Groupe APOR

Ingénierie et animation de formations management, marketing, communication, vente

- ♦ Formation management « Responsabilisation et implication du personnel »
- ♦ Formation « L'Essentiel du marketing multicanal des TPE – PME »
- ♦ Formation « Mieux vendre avec la méthode PROVEN »

1999 - 2000 : Responsable événementiel - Ville De Deauville

- ♦ Organisation et pilotage du passage de l'an 2000 et différents festivals

1992 – 1998 : Assistant de direction - Imprimerie Mottais - Angers

- ♦ Développement commercial. Gestion des achats et de la sous-traitance
- ♦ Mise en place d'une démarche qualité et formation du personnel
- ♦ Informatisation du service devis et démarrage d'un service PAO

1989 – 1991 : Cofondateur et directeur associé Planète 18 Communication - Angers

- ♦ Stratégie commerciale, moyens de promotion, gestion et suivi de budgets

DOMAINES D'EXPERTISES COMPLÉMENTAIRES

- ♦ Études de marché, besoins et attentes clients
- ♦ Stratégie de développement marketing, communication 360° et vente
- ♦ Business Model CANVAS
- ♦ Mise en œuvre et pilotage de projets marketing opérationnels : contenu et design
- ♦ Définition et suivi des KPIs
- ♦ Management & formation

FORMATION

- ♦ Responsable projet formation. Démarche et outils pédagogiques - CNAM Nantes
- ♦ La Stratégie Générale de l'entreprise - BÜCK Nantes
- ♦ Le Management des compétences (GPEC) - BÜCK Nantes
- ♦ Gestion Organisation Qualité et Management des Processus - BÜCK Nantes
- ♦ Mode Projet dans les échanges Clients Fournisseurs - Science Po Paris
- ♦ 3ème cycle Marketing d'Affaires - École Dirigeants Commerciaux de France Angers
- ♦ Prise de parole en public - Dale Carnegie Paris
- ♦ Présentation de projets - École Supérieure de Publicité de Paris