

Leon LESIRE

PROFIL PERSONNEL

- **Expérience:** Sales Management – 5 ans
General Management – 8 ans
Training & Consulting depuis 1986
 - Partenaire dans plusieurs sociétés de consulting
 - Fondateur et General Manager du groupe Lesire & Partners depuis 1999
- **Compétences:** Leading teams and individuals
Business Consultant
Transitional trainer
Facilitator workshops
- **Traits personnels:** Pensée totale + agir localement
Négociateur + designer de missions
Organisateur + développeur de business
Orienté business et humain

COMPETENCES ET EXPERIENCES LES PLUS IMPORTANTES

CHANGE MANAGEMENT:

- ING: Changement de nom
- Tractebel Engineering: Changement culturel vers people management
- Fortis Bank: Intégration du "branch network"
- Fortis Bank: Intégration après fusion
- Tyco: European Strategy 2004
- Nortel Networks: Nouvelle stratégie après fusion

MANAGEMENT:

- Péchiney – NL.: Empowerment
- Nortel Networks – F.: Team coaching
- Tractebel: Coaching individuel des membres du management team
- Alcan : People Management
- AXA : Management skills pour banquiers

SALES MANAGEMENT:

- Compusoft – Norway: Sales Management training
- Akzo Nobel: Intégration équipe de vente

WORKSHOPS:

- Metos – Finlande: Intégration structure Benelux
- Sigma Kalon: Stratégie 2004
- Mastercard: Travailler avec des objectifs
- Tyco International: Stratégie pour l'Europe
- GSK: "Feeding the Fire"
- Coyne & Bellier : Vision 2010
- WWF: Tournant stratégique