

Rik DE GREEF

PROFIL PERSONNEL

- Consultant expérimenté en formation et coaching commerciaux et de management, travaillant surtout au départ de sa propre expérience
- Connaissances approfondies en management des business units dans le secteur pharmaceutique avec développement et implémentation du plan business & profit, plan sales & marketing
- Impliqué activement dans 2 fusions en tant que membre du comité d'intégration
- Grande expérience en gestion, direction et motivation d'équipes
- Engagé, créatif et stratégique, orienté pratique
- Trilingue: néerlandais – français - anglais

COMPETENCES ET EXPERIENCES LES PLUS IMPORTANTES

PEOPLE MANAGEMENT :

- Une expérience de plus de 10 ans en tant que teamleader
- Accompagnement et facilitation de workshops et formations pour des comités de direction, managementteams, shiftmanagers et supervisors
- Sujets : entre autres communication, direction, coaching (d'équipe), assertivité, motivation, ...
- Coaching individuel des "soft skills" des senior et junior managers ou des potentiels élevés

SALES & MARKETING MANAGEMENT :

- Très grande expérience en vente et marketing dans le secteur pharmaceutique aussi bien en tant que délégué commercial que comme district manager et business unit director
- Formations commerciales dispensées à des commerciaux juniors et seniors
- Formation sur le terrain de représentants, managers zonaux ou district managers
- Coaching de junior product managers
- Initiation "Sales for non-sales"

PROFILAGES ET ANALYSES DU LEADERSHIP :

- Seul et unique formateur-consultant indépendant belge reconnu par Insights Discovery pour Insights Discovery® (profil de personnalité)
- Reconnu comme formateur-consultant par Management Research Group pour Personal Directions®, Strategic Leadership Development® et Leadership Effectiveness Analysis®
- Familiarisé avec le profilage via MBTI®, HBDI® en DISC®
- Accompagnement du planning de carrière

CHANGE MANAGEMENT :

- Consultant lors de restructurations, downsizing, fusions ou redesigning de structures sales & marketing dans l'industrie pharmaceutique et médicale
- Accompagnement du management dans l'élaboration de "zero base exercise", restructuration du portefeuille de produits, salesforce deployment, ...

AUTRES COMPETENCES ET EXPERIENCES :

- Formation et accompagnement de presentation skills (AXA)
- Formation Project Management (Ville de Gand)
- Train the Trainer pour formateurs internationaux (Bobcat)
- Professional Behaviour (Ingersoll Rand)
- Téléphonie orientée client (Avis, Arval, Klinger Sogefiltres)
- Comment annoncer une démission (HP Compacq, Budget Rent-a-Car)
- Techniques d'interview