



PROFIL

Après différentes missions en qualité de Global Business Developer, j'ai décidé de proposer mes services aux indépendants et PME.

Titulaire d'un diplôme d'une école de commerce, j'ai acquis des compétences importantes dans le développement commercial, les produits à commercialiser, l'organisation et gestion du temps et le management

CONTACT

TÉLÉPHONE :
+32(0)470/04.72.15

SITE WEB :
www.lbdevelopment.be

E-MAIL :
l.bougard@lbdevelopment.be

LOISIRS

Wakeboard
Golf
Théâtre
Basket-Ball
City Trip

LUDOVIC BOUGARD

Business Developer & Sales Strategy

FORMATION

HEC Lyon

09/2003 à 06/2007

Diplômé mention bien dans la gestion de commerciaux, management, organisation et gestion du temps, mise en place de process, audit et développement des entreprises

Institut Technique Félicien Rops Namur

09/1998 à 06/2003

Étude secondaire en Commerce et Marketing

PARCOURS PROFESSIONNEL

A Solution For You | Co Owner

08/2018

Création d'une entreprise dans la gestion de la visibilité sur les réseaux sociaux, web, médias et dans la réalisation de sites web.

Différentes activités de consultance en tant que business developer, community management et dans la gestion et création d'entreprise

LB Development | Owner

08/2018

Création de mon activité en tant qu'indépendant dans la consultance en entreprise, business developer, coaching management & commerciaux, gestion du temps, gestion de déchets en entreprise et Communication & Marketing

Seos Papnam | Global Business Development

01/2016 à 08/2018

Responsable du site de gestion de déchets de Auvelais spécialisé en récupération et valorisation de différents produits papier, accord avec grand compte afin de valoriser le produit et gestion de la clientèle existante, acquisition de nouveaux clients 2000 T de matières acquises durant ma période d'activité reprenant des clients tels que UCB, Thales, Groupe Jolimont, ...

Bridgestone Europe | Global Business Development

10/2012 à 12/2015

Gestion d'un réseau de spécialistes du pneu appartenant à Bridgestone Corporate sur le marché belge et français.

Gestion de l'identité visuelle de par la réalisation d'une charte graphique, la mise en place d'outils marketing, la réalisation de spots TV, coaching du personnel afin d'améliorer la qualité du travail et du bien-être du personnel, l'augmentation ROI sur chaque station et l'accueil en show-room.

Bridgestone Europe | Business Sales Executive

08/2007 à 10/2012

Développement de l'activité commerciale du fabricant de pneus Bridgestone sur le marché belge et luxembourgeois

Résultats 385 000 pneus vendus par an, soit une augmentation de 37 % du chiffre sur 5 ans avec une stabilisation de la part de marché dans mon secteur