

# Jean-Pierre MOUROT

## Adresse en France :

26 rue Saint-André

F.57000 - METZ

Tél. +33.(0)3.87.18.91.01

E-mail : [jean-pierre.mourot@icn-groupe.fr](mailto:jean-pierre.mourot@icn-groupe.fr)

## Adresse en République Tchèque :

Halkova 21 CZ- 25229-DOBRICHOVICE

Tél. + 420.2.577.118.23

Né le 12 mai 1948 – Marié

## Formation

### Formation initiale

Diplômé de l'Institut Supérieur du Commerce Paris Promotion 1971.

Lauréat de la Fondation Nationale des Bourses Zellidja.

### Formation continue

1977-78 AFRAMP COGESSOR Paris

Cycle d'un an de formation au Contrôle de Gestion

1986-87 IFPAP Institut Français du Partenariat Pluri-entreprises

Cycle d'un an de formation à la pratique de la direction commerciale en temps partagé.

2003-04 FHC Suresnes

Cycle aboutissant à la certification en matière de pratique de la méthode PBL (Problem Based Learning)

## Situation professionnelle depuis 1992

Formateur et consultant indépendant spécialisé en techniques de **vente B to B et B to C**, **management des équipes commerciales**, **management général** des services et activités, et gestion de projets. Principales références récentes :

- **Avtoframos** (filiale russe de **Renault**, près de **Moscou**) : Formation de l'ensemble des managers russes de l'usine d'assemblage, des services commerciaux et des services centraux. Trois ans d'intervention. Cycles de 8 et 10 jours. 84 participants au total.
- **FM Logistic** :
  - . Formation au management et gestion de projets, de l'ensemble de la direction et de l'encadrement des sites russes de l'entreprise.
  - . Formation à la négociation commerciale des KAM (Key Account Managers). Deux ans d'intervention. Cycles de 4 et 6 jours. 150 participants au total.

**Esidec** (Groupe ICN) Metz (57).

- Responsable de la filière de formation B to B Marketing. 600 diplômés destinés aux fonctions technico-commerciales (vente et achat) des équipementiers, OEM et constructeurs.
- Responsable de deux Executive MBA russes avec les universités de Saint-Pétersbourg (depuis 1993) et Kazan (depuis 1999)

## Productions pédagogiques

- Coauteur d'une série de 12 films vidéo d'aide à la formation en « Communication-Vente-Négociation » - PIERRON Editions. Plusieurs milliers de séries vendues en France.
- Coauteur du film vidéo « Concevoir Produire Vendre en groupe » destiné à la formation au management de groupes-projets. Plusieurs milliers de participants en France, Russie, Afrique et Mexique.

## Création, gestion et développement d'entreprises

Administrateur de PS2I SA, holding des sociétés :

- **TIMECA** à Richemont (Moselle). Prestations de services en mécanique, hydraulique et électroérosion pour la construction et la maintenance des équipements industriels (automobile, sidérurgie).
- **PRECI3D / TIMELOR** à Ennery (Moselle). Prestations de services en usinage, rectification et métrologie pour les fabricants d'équipements nécessitant un haut niveau de précision (aéronautique, automobile, matériels médicaux, etc.)

Co-fondateur et associé du cabinet de consultants **SitesFederateurs.com**, spécialisé en :

- Intelligence économique
- Recherches marketing
- Stratégies commerciales

Cofondateur et administrateur de la SAS **CRISTEL** à Feschés-le Châtel (Doubs). Production et commercialisation d'articles culinaires haut de gamme en acier inoxydable.

Président du Conseil de Surveillance de la SA SIGA **Pilâtre de Rozier** à Chambley (54)

- Organisation d'événements dans le domaine de l'aérostation
- Gestion d'un parc de ballons à air chaud
- Organisation du Mondial Air Ballons et de Ballons de Lumière.

## **Parcours professionnel antérieur**

- 1971-74 **SYNERVA** Groupe **In Vivo**. Paris  
Responsable de la conception, de la commercialisation et de l'animation de stages pour technico-commerciaux, directeurs commerciaux et dirigeants.
- 1974-76 **ITAEGC** Institut de Technologie Agricoles en Gestion et Commercialisation de Tizi-Ouzou (Algérie)  
Conseiller Pédagogique chargé d'implanter localement le concept Quaternaire Education de formation des managers des coopératives agricoles algériennes.
- 1977-85 **MAISONS PHENIX** Lorraine Franche-Comté Luxembourg  
Responsable de l'administration des ventes (1977-79) puis directeur commercial adjoint (1979-80) et directeur commercial (1980-85).  
Recrutement, formation et management d'un service composé de 24 vendeurs, 3 chefs des ventes et 30 Etam chargés de la gestion des ventes (plans, permis de construire, crédits).
- 1987-92 **Partenaire Commercial Pluri-Entreprises**.  
Consultant spécialisé dans la direction commerciale en temps partagé pour PMI.