



Philippe DESPLANQUE

SPECIALITES

Stratégie commerciale, recherche et apport de solutions, mise en place et réalisation de projets. Expert en produits techniques, en zone hygiènes, en manutention, analyse et solutions pour tous les types d'industries.

10/20 - en cours



ENTREPRENEUR INDEPENDANT
BE GOOD, Soumagne
www.begood-consult.be

05/19 - 11/20



SALES & TECHNICAL MANAGER
4m EUROPE, Battice –
www.4mgroup.com

09/18 - 05/19



RESPONSABLE COMMERCIAL
Hygi Panel – Hygi Construct,
Fernelmont – www.hygipanel.

01/16 - 06/18



CHEF DES VENTES BELUX
Aprolis Verhuur nv, Izegem –
www.aprolis.com

01/15 - 12/15



REGIONAL SALES MANAGER
Motrac H&C, Antwerpen –
www.motrac.be

09/10 - 12/14

CONSEILLER TECHNICO-COMMERCIAL
Motrac H&C, Antwerpen –
www.motrac.be

01/08 - 09/10



CONSEILLER TECHNICO-COMMERCIAL
MCB Belgique s.a., Awans –
www.mcb.be

02/04 - 12/07



CONSEILLER TECHNICO-COMMERCIAL
Bruyere s.a., Gosselies –

11/03 - 02/04



PROFESSEUR D'ECONOMIE-COMMERCE
Ecole Polytechnique Herstal
Temps partiel, C.E.F.A.

03/00 - 02/03



DIVERSES EXPERIENCES COMMERCIALES
(Promoteur, conseiller, consultant, assistant-manager)

Au cours de ma carrière et grâce à mes capacités d'analyse et d'adaptation, j'ai aisément collaboré avec de nombreux profils. Ceci m'a permis de travailler au sein de différentes équipes avec force de proposition et d'optimisme.

Ma rigueur et mon organisation me permettent de prendre des décisions rapidement et sereinement face aux différents challenges quotidiens.

J'ai une bonne expérience de gestion de projets et de suivi de chantiers ainsi que de processus d'achats complets et complexes.

En tant que manager, je fais preuve d'autonomie, de réactivité et de force de persuasion afin d'encadrer mon équipe et de la fédérer autour d'objectifs communs et d'en mesurer les résultats. Améliorer l'efficacité de l'organisation fait partie de mes priorités.

En tant qu'entrepreneur, j'ai acquis une expérience de développement d'un plan stratégique et de déploiement de plans d'actions.

Curieux de nature, j'aime apprendre et me développer, ce qui me permet de conserver une grande polyvalence et d'approfondir mes connaissances, notamment techniques.

ETUDES - FORMATIONS

BACHELOR EN SCIENCES ECONOMIQUES APPLIQUEES

Gestion Hôtelière – Haute Ecole Charlemagne, Verviers - 1999

CONSULTANT EN INTERIM

Formation CEFORA – ECI, Liège. Diplômé UPEDI - 2001

FORMATION EN COMMUNICATION

Luc De Smet - Management Training Team cvba - 2013

FORMATION BODYLANGUAGE

Gérard Bour - CEGOS - 2014

FORMATION COMMERCIALE – GROW HOW

Wim Peeters – ATLAS – 2015

CONNAISSANCES

INFORMATIQUE :

Microsoft 360, SAP, Sales Force, CRM et ERP divers.

LANGUES :

- Français : langue maternelle
- Anglais : Niveau B2
- Néerlandais : Niveau B2
- Espagnol : connaissances de base
- Indonésien : notions



+32 494 300 999 | info@begood-consult.be | begood-consult.be | momentbelge.be

Rue Campagne 149 — B-4630 Soumagne | TVA BE 0757 602 068



La réussite de mes clients et de nos projets est mon moteur au quotidien.