



# LAURENT HELLE

10 rue d'Armagnac  
Pau, 64000  
09.84.33.59.21  
06.51.07.67.07  
laurent.helle@free.fr

## Synthèse

---

Développeur de potentiels, dynamique, possédant des compétences en Management, Commerce, Marketing. Investi dans le développement du capital humain pour une performance optimale, écologique et durable.

## Compétences

---

### Management du potentiel humain, une passion.

*" Avec son écoute, sa volonté de valoriser les savoir-faire, et sa manière de voir, s'adresser à l'Humain et non au Professionnel en toute équité, nous avons tous pris confiance en nous et nos compétences, et étions heureux de participer à l'effort commun pour la réussite de la société."*

Loïca Digon Garcia -  
Directrice Marketing – Babybotte

### Recherche de la Performance, une volonté.

*" L'espace de liberté d'expression et d'action donnait beaucoup de sens à son management. Cela créait des devoirs : Devoir d'excellence, Devoir de résultat, mais pleinement consenti."*

Philippe Volpi -  
Directeur Commercial - Umbro France

## Expérience

---

Depuis Janvier 2015	<b>Création Cabinet Hypnothérapie</b> <b>Développement, Coaching, Préparation mentale et Formation</b>	PAU 64
Juillet 2011 Novembre 2014	<b>Groupe Noël - BABYBOTTE</b> <b>DIRECTEUR OPERATIONNEL</b> Découverte du Secteur de la chaussure Bébé Redéfinition de la vision et des valeurs de l'entreprise Revue de la structure des collections Développement de la communication autour des réseaux sociaux. Création et lancement d'une nouvelle marque (2 Side) en collaboration avec l'école des Beaux Arts de Bordeaux. Dynamisation des équipes et plan de formation pour l'ensemble des salariés. Développement du Chiffre d'affaires ( + 10 % ) et amélioration du résultat net.	SAUVAGON 64
Janvier 2009 Juin 2011	<b>Groupe Noël - UMBRO FRANCE</b> VITRE 35 <b>DIRECTEUR OPERATIONNEL</b> Management d'une entité Commerciale / Marketing / Produit, de 50 personnes. Elaboration d'une nouvelle politique commerciale. Négociation avec Centrale d'achats de la distribution Sport. Négociation et signature de contrats de sponsoring avec 3 clubs professionnels de football : LILLE - NANCY - ANGERS.  Recrutement d'un chef des ventes et d'un responsable des comptes clés. Intégration de stagiaires d'école de commerce et marketing. Plan de formation pour l'équipe commerciale.	

Septembre 1997	<b>Groupe Noël - Umbro France</b>	VITRE 35
Décembre 2008	<b>Directeur des Comptes Clés</b> Développement des relations commerciales avec les centrales d'achat de la distribution sport. Suivi des relations commerciales avec les filiales merchandising des clubs de foot de Lyon - St Etienne - Lens. Négociation des conditions commerciales. Management d'une équipe de 3 personnes.	
Septembre 1991 Août 1997	<b>K-WAY FRANCE</b> <b>RESPONSABLE COMPTE CLES</b>	HARNES 62
Mars 1990 Août 1991	<b>K-WAY FRANCE</b> <b>ATTACHE COMMERCIAL GSA - PARIS / NORD / EST</b>	HARNES 62
Octobre 1985 Février 1990	<b>CHAUSPORT</b> <b>VENDEUR / RESPONSABLE MAGASIN</b> Vente d'articles de sport Animation de vendeurs et de stagiaires Développement du chiffre d'affaires Développement de la relation avec les associations sportives.	BETHUNE 62
Juin 1983 Juin 1984	<b>Comité Départemental de Football</b> <b>ANIMATEUR SPORTIF</b>	MAZINGARBE 62

## Formation

---

2015	<b>H-CORT</b> <b>Management des équipes et de l'excellence</b> <b>Coaching / Préparation Mentale / Management</b>	PARIS
2014	<b>A.R.C.H.E</b> <b>PRATICIEN: HYPNOSE - PNL</b>	PARIS
2013	<b>Ecole Supérieur de Commerce</b> <b>METIER DIRIGEANT</b>	TOULOUSE
2005	<b>UNIVERSITE PARIS DAUPHINE</b> <b>DESS: VENTE / DISTRIBUTION / LOGISTIQUE</b>	PARIS
1998	<b>EDHEC</b> <b>CYCLE SUPERIEUR EN MANAGEMENT</b>	LILLE
1983	<b>DIRECTION DE LA JEUNESSE ET DES SPORTS</b> <b>Brevet d'Etat 1er Degré: Educateur Sportif</b>	ARRAS

## Centres d'intérêt

---

**Sport** : Football - Jogging - Pilates - Natation  
**Expression** : Atelier d'écriture - Atelier de lecture à voix haute - Chant  
**Voyages** : Europe - Etats-Unis - Trinidad et Tobago - Maroc  
**Autres** : Lecture - Cinéma