NATHALIE BRUNEL

Executive leader B2B

www.nathaliebrunel.com



PROFIL

General Management & Scalable Growth • P&L Multisites • Sales & Business Acceleration • Digital & Operational Transformation • International B2B (Tech, Services, Industry)

COMPETENCES

- **Leadership & Management** | hiérarchique et fonctionnel | Equipe jusqu'à 11 000 personnes
- **Transformation** | Organisationnelle, digitale, business model (Saas)
- **Développement Commercial** | Ventes B2B complexes, GC internationaux, lobbying haut niveau
- **Performance** | Optimisation des Opérations, croissance à 2 chiffres
- **Gouvernance** | P&L jusqu'à 1Md€, membre Comex, mandats d'administratrice
- **International** | 140 pays, management multiculturel
- **Engagement sociétal & représentation institutionnelle** | porte-parole de l'entreprise sur les enjeux sociétaux, la diversité et l'orientation des jeunes
- **Grands Groupes cotés • ETI • PME • Start-ups**

ENGAGEMENTS

MANDATS NON EXECUTIFS

- **Depuis 2023**, Sponsor du Programme **Women@BV** et Membre du CA de l'Association « **Elles bougent** » (carrières scientifiques féminines)
- **Depuis 2014**, Présidente de l'Association « **Crée ton Avenir** » (programmes pédagogiques pour accompagner les jeunes dans leur orientation et leur insertion professionnelle)
- **2014-2019** - Administratrice Indépendante Riviera Réalisation – PME Familiale de Promotion immobilière
- **2011-2019** - Administratrice salariée - Altran et Orange

CONTACT

20 rue des Hauts Fresnays
92500 Rueil-Malmaison
06.08.55.30.03
nathalie.brunel@gmail.com

2 enfants

LANGUES

Français - Maternelle

Anglais - Courant

Espagnol - Courant

Italien - Notions

EDUCATION

2013 - ESSEC
certification Administratrice Indépendante

2006 - HEC
Executive Education Formation *key account management*

1996 - KRAUTHAMMER, DIOREM
Formations Communication et Coaching

1995 - ISC PARIS
Spécialisation gestion des entreprises

EXPERIENCES

Depuis 2021

SVP Sales, Marketing & Communication

BUREAU VERITAS – France & Afrique (Sales P&L de 1Md€ - 350 personnes)

Sales : croissance des ventes multi-segments et multi-secteurs, amélioration de la performance commerciale (implémentation Salesforce, Sales Academy, call center offshore) et de la marge.
Marketing : génération de leads, plateforme e-commerce, optimisation de l'expérience Client
Communication : visibilité multicanal de la marque et renforcement de l'engagement interne.

(Groupe de 82000 personnes – Leader mondial de la certification, test et inspection. 6,2 Mds € de CA - 140 pays – coté au CAC40. Actionnaire majoritaire : Wendel).

2021
2017

Senior VP Fashion

LECTRA– International (CA : 180 M€, 260 personnes)

Développement stratégique sur le marché international de la mode
Evolution du business model en Saas et transformation digitale Amélioration de la performance commerciale

(ETI de 1800 personnes – Leader mondial logiciels et machines de découpe textile. 387 M€ de CA, en 2020 – 100 pays – cotée sur Euronext. Kabouter Management LLC.)

2017
2015

Directrice Générale et actionnaire

OKAVANGO ENERGY – France (P&L de 250K€ à 5M€)

Définition et déploiement du plan stratégique. Comité stratégique avec *Alliance Entreprendre (Natixis Investment Managers)*
Recrutement et management de 35 consultants
Croissance du CA de 104% sur 2 ans avec prospection d'un portefeuille clients industriels. **EBIT 15,8%**
Développement à l'international (filiale espagnole)

(Start-up de Conseil opérationnel en optimisation énergétique, avec engagement de résultat)

2015
2011

Directrice Grands comptes Industrie & IT

ORANGE BUSINESS SERVICES (P&L de 425M€)

Stratégie & transformation : contribution au repositionnement d'OBS en opérateur de services numériques
Influence & clients stratégiques : lobbying de haut niveau auprès des DG et DSI.
Leadership : management de 130 personnes (Avant-Vente, Sales, Marketing, BizDev, Com, RH, Finance)
Partenariats : Définition et pilotage de la stratégie partenariale,
Direction de site : Responsabilité du site de la Défense, incluant les relations sociales et la sécurité

Directrice des opérations commerciales

Management de 7 équipes transverses à la Direction Grands Comptes (sales ops, business développement international, vente offre mobilité…) en support des Agences Grands Comptes
Performance commerciale : Définition de la stratégie, fixation des objectifs des commerciaux et KPIs, création d'une cellule de bid management pour les offres internationales complexes,
Transformation : conduite de projets stratégiques et opérationnels liés à la transformation du Groupe
Communication interne : Pilotage de la communication interne

(Groupe de 21.500 personnes – Solutions de télécommunications et de services informatiques dédiés aux entreprises et au secteur public - 7 101 M€ de CA, en 2014 -160 pay) Côté au CAC 40)

2011
1996

Directrice Exécutive Grands Comptes Corporate

ALTRAN (P&L de 522M€)

Création de la direction grands comptes (100 commerciaux) et développement international (Brésil, Chine, Argentine, Europe, …). Définition d'offres packagées à forte valeur ajoutée.

Directrice Générale puis Présidente

ADENA technologies (Filiale spécialisée en Organisation Industrielle)

Progression du CA de 16% et de l'EBIT de 7,52% à 21,81% / Réduction des frais généraux de 4 points / Mise en place d'un CE et d'un CHSCT, suivi des relations avec les représentants du personnel

Direction France : Executive Partner

ALTRAN Corporate

Missions de Coaching opérationnel pour la DG France. / Redressement d'une filiale spécialisée en télécoms de 600 consultants

Directrice Associée

ALTRAN Corporate - Institut du management

Missions de Coaching opérationnel de filiales (dont nouvelles acquisitions) pour la DG du Groupe
Membre du Comité de Direction de 2 filiales espagnoles

Directrice Associée

ALTIOR (P&L 45M€)

(Groupe de 17 149 personnes - Leader européen du Conseil en Innovation Technologique CA de 1 404 M€, en 2010 – 20 pays - Côté sur Euronext – actionnariat : Apax Partners)