



**“ En Europe et en Amérique du Nord**

**j'aide les dirigeants**

**à passer leur entreprise au niveau supérieur...**

***... de génération de chiffre d'affaires  
et de cohésion des équipes ”***

*Bernard Schillès*

Consultant international  
Directeur de Corvalis

# DEPUIS 1995, DES MISSIONS SUR MESURE QUI FEDERENT LES EQUIPES ET REGENERENT LA CROISSANCE

## « Ma mission consiste à aider mes clients à :

- Renouveler la manière dont leurs dirigeants abordent la génération de chiffre d'affaires et la cohésion des équipes.
- Les éloigner des solutions inappropriées et des processus inefficaces.
- Les aider à mettre en œuvre des modèles d'efficacité suscitant l'adhésion des individus quelque soit leur rang, leur rôle ou leur unité ».

## « En travaillant pour eux, mes buts sont :

- Des actionnaires comblés par l'augmentation du chiffre d'affaires et de la rentabilité.
- Une meilleure focalisation sur la collaboration et sur la compétitivité à travers toute l'organisation.
- Une entreprise plus attractive où les collaborateurs sont plus heureux et plus efficaces, managée par des leaders pour lesquels on a envie de travailler ».

*Bernard Schillès*



## *Ce qui vous pose problème*

### *Productivité commerciale décevante*

*Malgré réorganisations, formations et systèmes sophistiqués, vos ventes stagnent. La concurrence remporte les contrats qui vous auraient évité des résultats financiers décevants.*

### *Baronnies et stress*

*Chaque unité campe sur son territoire et vos silos internes facilitent les succès de vos concurrents. Mécontentement, stress, et non dits gagnent du terrain.*

### *Statu quo*

*Votre stratégie d'orientation client piétine. En dépit d'investissements élevés, votre vision peine à être mise en œuvre sur le terrain. Les anciens problèmes ressurgissent.*

*“ Avec l'aide de Bernard, notre filiale a grandi plus vite que le reste du groupe et gagné davantage de grands contrats qu'aucune autre filiale ”*

(Laurent M., Country Manager,  
Editeur mondial de logiciels)

# UNE RELATION DE CONFIANCE AVEC PLUS DE 40 LEADERS MONDIAUX DE LA TECHNOLOGIE, DE L'INGENIERIE ET DE L'ENERGIE



## Ce que vous souhaitez

### *Croissance et profitabilité élevées*

*Votre société affiche des résultats financiers excellents grâce à un fonctionnement «lean» conçu pour remporter inlassablement de grands contrats profitables.*

### *Cohésion interne et sérénité*

*Vos différentes unités se liquent pour que votre entreprise devienne et reste le fournisseur préféré de vos grands clients. Il fait bon travailler dans votre entreprise.*

### *Changements vitaux accomplis*

*Votre équipe de Direction est fédérée malgré les turbulences. L'adhésion interne aux changements assurant la compétitivité se fait rapidement et à effort minima.*

## Clients

3M	CGG Veritas	La Poste
3Com	Cisco Systems	Mettler Toledo
Alcatel Lucent	Cofely	Microsoft
Amdahl	Computacenter	Nexterra
Areva	Dell	Q'Max Solutions
Autoliv	Digital Equipment	Rhodia
Avaya	Framatome	Sequent
AZ-EM	Électricité de France	Sierra Systems
Ballard Power	EDS	Silicon Graphics
Bea Systems	France Telecom	SNC-Lavalin
Bull	GDF Suez	Sterling Software
Business Objects	Guerin Systems	Stratus Computer
Canberra	IBM	Veolia
Candle	Informix	VMWare

## Profil des clients

- Entreprises de pointe dépensant des efforts conséquents pour vendre des solutions innovantes à de grandes organisations dont les processus de décision sont longs et complexes.
- Leurs dirigeants s'attendent à ce que leurs nouvelles stratégies soient rapidement exécutées sur le terrain et que les changements améliorant la compétitivité aient lieu à coût réduit.
- Visant des objectifs ambitieux, ils veulent être relayés par des managers distillant cohésion, efficacité et bien-être au travail.

*“ Notre équipe de direction est maintenant reconnue par le Siège comme la plus efficace de toutes les filiales du groupe ”*

(Henri V., Directeur Général,  
Groupe européen de services technologiques)

- **Pragmatique**
- Stratège •
- **Initiateur**
- A l'écoute •
- *Agitateur* •
- **Multiculturel**
- Attrayant •
- **ENTHOUSIASMANT**
- Confident •
- **Crédible**
- Indépendant** •



*« Toutes les solutions que je conçois pour mes clients sont fondées sur leur métier, leurs problématiques et leurs objectifs spécifiques. »*

*L'adhésion interne est ma préoccupation constante,  
la mise en œuvre, ma priorité »*

*Bernard Schillès*

*“ Bernard apporte une expérience immense à notre société. Il a eu un impact déterminant sur la productivité et l'efficacité de notre processus de vente. Bernard est quelqu'un d'extraordinaire au talent fabuleux ”*

(Jonathan R., Président, Société leader dans les énergies renouvelables)

# UNE COLLABORATION FONDEE SUR LE PROFESSIONALISME, LA CONFIANCE MUTUELLE ET LA MISE EN OEUVRE

---

## Homme d'action et d'adhésion dans l'âme

- Bernard Schillès **implante** des solutions alliant enjeux **humains** et **économiques**
- Conjuguant **respect** des différences et **adhésion**, il propulse ses clients sur **leur** voie de **réussite**

## Homme de confiance et allié impartial

- Ses clients apprécient en lui le **confident** aux diagnostics **profonds** et **justes**
- Ensemble, ils instaurent un **partenariat solide** et **exigeant** fondé sur l'**écoute** et sur l'**action**

## Homme de challenge et de conviction

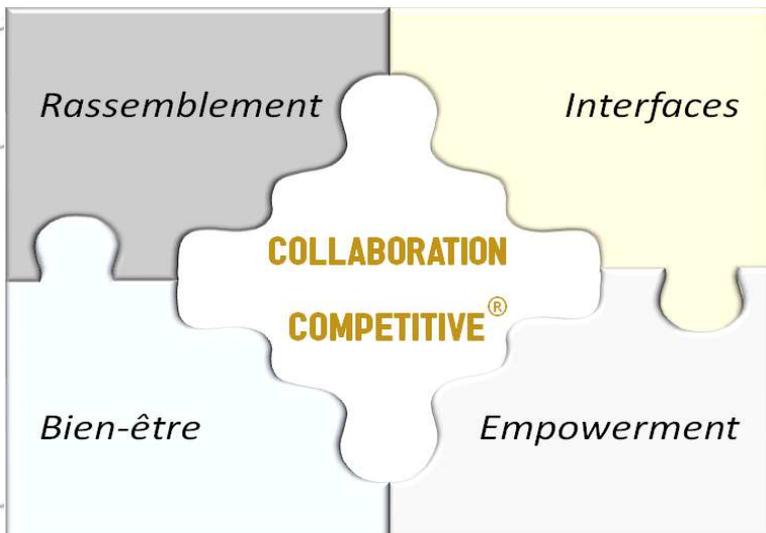
- Bernard Schillès agit en **stratège**, **sort des sentiers battus** et pousse les gens à **se dépasser**
- **Libre** de comptes à rendre, il **remet en cause** des **idées reçues** sur le management

*“ Bernard est détenteur d'un savoir-faire hors normes alliant valeurs humaines et dons pour proposer des outils pratiques. Il donne un souffle d'énergie, l'envie d'entreprendre, et d'aller encore plus loin. Il aide les gens à résoudre eux-mêmes des situations inattendues ”*

(Marie Laure M., Europe HR Manager, Groupe mondial télécom)

# ADAPTER VOS MANAGERS AUX NOUVELLES EXIGENCES DE COMPETITIVITE ET DE BIEN-ETRE AU TRAVAIL

La **Collaboration Compétitive®** est un modèle de management créé par Bernard Schillès, qui favorise la **cohésion des équipes**, le **bien-être au travail** et l'**apport de valeur aux clients**



## **Bernard Schillès**

### **Consultant international**

*Ingénieur, MBA, ancien de Hewlett Packard et d'Accenture, consultant certifié en efficacité des équipes et Master PNL, Bernard Schillès est devenu le **conseiller de confiance de plus de 40 grands groupes**. Il conseille et coache dirigeants et managers en **Europe** et en **Amérique du Nord** depuis 1995.*

### **Conférencier et formateur**

*Plus de **3 800 dirigeants, managers et cadres**, venant de plus de **300 organisations** privées et publiques, originaires de plus de **20 pays** ont régénéré leur efficacité et leur enthousiasme en assistant aux séminaires créés et animés par Bernard Schillès **en français** ou **en anglais**.*

Bernard Schillès est **co-fondateur** du "**Sales Management Certificate Program**" à la Sauder School of Business, département formation des dirigeants (**University of British Columbia, Vancouver**).

Depuis 2007, il y enseigne ses stratégies de vente aux grands comptes à des **dirigeants, managers et cadres d'Amérique du Nord**.

*" Bernard conjugue une expérience vécue de la vente aux grands comptes et du management commercial, à une excellente compréhension des enjeux et du métier de ses clients "*

(Marie M., Directeur des Ventes BtoB,  
Groupe énergétique européen)

# ELEVER VOTRE PROCESSUS DE GENERATION DE CHIFFRE D'AFFAIRES AU RANG D'AVANTAGE CONCURRENTIEL DETERMINANT



**La Fabrique De Contrats Profitables®** est un mode de fonctionnement d'entreprise compétitive créé par Bernard Schillès, qui produit systématiquement des **grands contrats gagnés**, des **objectifs commerciaux atteints** et des **grands clients satisfaits**

## Domaines d'intervention

### Leadership des dirigeants

- Leadership d'une équipe de direction
- Chaîne d'exécution de la stratégie
- Leadership en période délicate

### Cohésion, performance et bien-être des équipes

- Stratégies d'adhésion aux changements
- Management collaboratif
- Coopération inter-unités

### Croissance des ventes aux grands comptes

- Stratégie commerciale grands comptes
- Management d'account managers
- Stratégie de vente d'un grand contrat
- Management de comptes stratégiques

Interventions à Paris, Vancouver, Berlin, Papeete, Madrid, Zurich, Munich, Boston, Londres, Calgary, Hambourg, Veracruz, Milan, Nouméa, Bruxelles, ...

« J'ai voulu que mes clients trouvent chez **un seul interlocuteur**, un ensemble cohérent de savoir faire:

- Les expertises en :
  - **Stratégie commerciale d'entreprise**
  - **Management collaboratif**
  - **Business intelligence commerciale**
  - **Adhésion aux changements**
  - **Processus de décision multi-acteurs**
  - **Cohésion des équipes**
- Les compétences en :
  - **Conseil en management**
  - **Audit**
  - **Formation**
  - **Coaching**
  - **Gestion de projet** »

*Bernard Schillès*

“ Les outils de Bernard nous ont aidés à devenir “solutionneurs des problèmes de nos clients” plutôt que “pousseurs de nos produits”. Pas de théorie sophistiquée mais une nouvelle manière de voir notre business. Moins d'efforts et plus d'efficacité ”

(Jean-Marc K., Vice Président,  
Groupe mondial de haute technologie)



### **France**

**Corvalis  
15 Cité Voltaire  
75011 Paris**

**Tel: + 33 6 11 42 90 55**

### **Canada**

**Corvalis Consulting Inc.  
3310 Packers Court  
Kelowna, BC, V1W 2W3**

**Tel: + 1 250 575 3722**

**Email: [info@corvalis.com](mailto:info@corvalis.com) - LinkedIn: [linkedin.com/in/bschilles](https://www.linkedin.com/in/bschilles)**

**Site Internet: [www.corvalis.com](http://www.corvalis.com)**

*Bernard Schillès est membre du réseau TMSDI (Team Management Systems Development International),  
organisation internationale spécialisée dans l'efficacité et le leadership des équipes depuis 1980*

*Bernard Schillès*



**CORVALIS**

Un homme, une société