



**“ 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

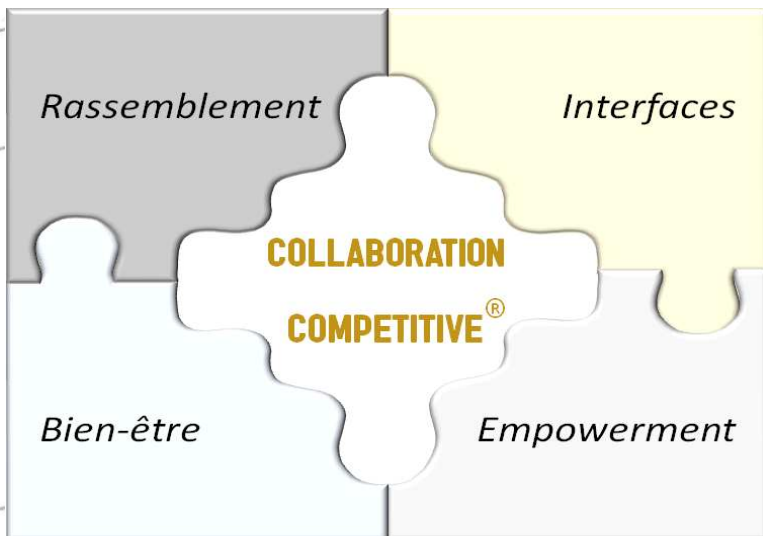
- Bernard Schillès agit en **stratège**, **sort des sentiers battus** et pousse les gens à **se dépasser**
- **Libre** de comptes à rendre, il **remet en cause** des **idées reçues** sur le management

*“ 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