



FRANCK LE COZ

Valeurs fortes : Liberté, Respect, Équité

24 Rue du Commandant Arnoux
91730 CHAMARANDE

06 20 74 09 64

@ francklecoz@fcomfree.fr



francklecoz



Cabinet Fcomfree



@cabinetfcomfree

Domaines de compétence :

- Coach certifié, formation et animation d'équipes commerciales
- Négociation commerciale et élaboration de stratégies marketing
- Utilisation de l'écriture et de la rhétorique comme outils de persuasion

Activités :

Ecrivain public (3 livres), Marathon, Judo, Tai Chi-Qi Gong, Photographie
Voyages : 35 pays (Europe, U.S.A, Canada, Océan Indien, Asie, Amérique Latine)

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

→ 2000-ce jour : Coach certifié & Marketeur de Réseau FCOMFREE



- **Groupe Collaboratif FCOMFREE** en gestion de patrimoine : www.fcomfree.fr
* 400 ventes immobilières, 15 CGPI actifs, offre 20 000 produits, CRM et géolocalisation
- **Conseiller en Gestion de Patrimoine** : bilans patrimoniaux, analyse et conseil, vente de produits financiers et immobiliers (accréditations : carte T, IOBSP, MIA et CIF de 2011 à 2014)
- **Coach certifié RNCP 7 en 2020** : accompagnement des travailleurs seniors vers l'indépendance financière et vers l'optimisation de leur patrimoine

→ 1997-2000 : Directeur Enseignes & Category Manager KIMBERLY CLARK



- Création du département Trade Marketing et mise en place Category Management
- Directeur d'enseignes (Key Account Manager) pour AUCHAN & CASINO
- Elaboration du Business Plan annuel et stratégies de négociation

→ 1991-1997 : Acheteur & Directeur Filière INTERMARCHE **Intermarché**



- 1994-1997 : Directeur Filière Soins du Corps : 3 000 points de vente
- Filière Hygiène/Soins du corps : achats 400 million €, gestion marges avant/arrières = 150 millions €
- Stratégies et sourcing de la filière Europe (plan stratégique à 3/6/9 ans)

1991-1994 : Acheteur/Chef de produits Centrale d'achats INTERMARCHE

- Market reviews et négociations grands comptes : Procter & Gamble, Unilever, Colgate, Henkel, Johnson, etc...
- Négociation historique budget référencement couches HUGGIES sur marché français en 1996 : 15 millions €

→ 1988-1991 : Conseiller commercial Ford et Responsable d'Agence AUDI

- Conseiller Commercial FORD Etampes et Responsable Agence VAG Dourdan (91)

FORMATION

- **2020** : Certification coach et consultant professionnel RNCP 7, diplôme d'état européen niveau Bac +5
- **2008** : VAE Licence de Commerce « Relation Client »
- **1986** : BTS Action Commerciale - 1984: Graduation – Baccalauréat américain - IOWA, U.S.A
- **1983** : DEUG d'Anglais 1ère année (SORBONNE Paris IV)
- **1982** : Baccalauréat B (BAC général Économique et Social)

Autres :

Ecrivain public

* Formation CNFDI / PROCESS COM - processus de communication

* Rédaction de 3 livres: «*Ô larmes citoyens !*», «*Chair Patrie*», «*Silver: La révolution des quincas*»

Enéagramme - PNL - 21 jours (Personality Concept) / Cycle de management avancé (CENTOR IDEP)

Anglais : bilingue - 1 an USA / T.O.E.F.L & Diploma of Business English (CC Franco Britannique)