

Pascal BRASSIER

+33 623 883 975

@ pascal.brassier@uca.fr

Skype : pbrassier

[in](#) pascalbrassier

[t](#) @PascalBrassier



8 Rue du Puy-de-Dôme
63 110 BEAUMONT
FRANCE

51 ans, marié, 3 enfants

Enseignant-chercheur en négociation et développement commercial

Formation initiale Graduate – Formation continue Executive – MBA - MSc

Fonctions académiques

IAE Clermont Auvergne School of Management (Université Clermont Auvergne)

- 2018 → ... Assistant Dean, Head of AACSB Task Force
- 2013-2018 Responsable de la Mention Marketing-Vente
- 2017 → ... Créateur, Co-Responsable du Master 2 **Direction Commerciale & International Business**
- 2013 → ... Maître de Conférences en Sciences de Gestion
Disciplines : **Marketing, Négociation et Développement Commercial**

ESC Clermont

- 2009-2012 Fondateur et Responsable de la **Chaire de Développement Commercial**
- 2006-2010 Responsable du **Pôle Marketing-Vente**
- 2002-2010 Coordinateur des enseignements marketing-vente **3^e cycles et Formation continue**
- 2002-2013 Enseignant-Chercheur en **Marketing, Négociation et Management Commercial**

Professeur invité

- 2018 **Grenoble Ecole de Management** *Master International Management (English)*
- 2017 **Aalen University** (Allemagne) *Bachelor et Master internationaux (English)*
- 2016 **Zuyd University** (Pays-Bas) *Bachelor International Business (English)*
- 2015-2016 **Institut Français de la Mode** *Master créateurs d'entreprise*
- 2015 **Université Paris Est Créteil** *Master 2 Management des réseaux commerciaux*
- 2011-15 **ESCP Europe** (Paris), *Programme Cadres, Direction Commerciale*
- 2006 → ... **Krakow Business School** (Pologne), *International MBA (English)*
- 2006-13 **ISCTE** (Lisbonne, Portugal), *Master International Management (English)*
- 2008-10 **ISEM** (Montpellier 1), *Master Vente & Développement Commercial*
- 2006 **University of Oklahoma** (Norman, USA), *MBA, Summer Session (English)*
- 2005 **Örebro University** (Suède), *Bachelors in Marketing (English)*
- 2004 **University of Kansas** (Lawrence, USA), *MBA, Winter Session (English)*

IAE Université d'Auvergne

- 1997-2002 *DESS Développement Commercial Bancassurance et NTIC*

	Licence (L3)	Master (M1, M2)	F. Continue, MBA
Négociation d'affaires		✓	✓
Techniques de vente	✓	✓	✓
Management commercial		✓	✓
Marketing, Relation Client	✓	✓	✓
Export	✓	✓	
CRM, médias sociaux	✓	✓	✓
Recherche		✓	

Responsabilités administratives universitaires

- 2017-18 Membre du **Comité de sélection MCF** marketing-management, IAE Clermont
- 2015-16 Membre du **Conseil de Recherche, du C.A. Restreint, et de la Commission des Finances**, Université d'Auvergne
- 2014-2016 Chargé de mission, pilotage de la **fusion des enseignements en gestion** Université Blaise-Pascal / Université d'Auvergne, pour la création de l'Université Clermont-Auvergne

Expertise professionnelle

Formation – Conseil (*principaux programmes depuis 2001*)▶ **Groupe Michelin**

- ✓ *Conseil Mondial du Commerce* (Sales Force transformation)
- ✓ *Equipe interne Consultants en organisation Worldwide* (Réseaux sociaux)
- ✓ *Corporate Development Worldwide* (Customer Segmentation)
- ✓ *Force de Vente PL Europe* (Recherche-intervention FOP-EDP)
- ✓ *Séminaire annuel Négociation d'affaires*

▶ **Programme Mercure**

- ✓ *Conception d'un programme de réingénierie commerciale ; cofinancement DIRECCTE/Région/CCI/ESC*
- ✓ *2009-2013 : + de 120 PME accompagnées ; 8 consultants coordonnés*
- ✓ *Gamme de programmes élargie : Mercure Bases, Mercure Plus, Mercure International, e-Mercure*

▶ **Nombreux cadres et dirigeants formés depuis 1991, notamment pour :**

ABB, Albert Promoseven Advertising, Aldelia, ANL Plastics, Apave, Arcelor Mittal, Ascott, Banque Postale, BNP Paribas, BWI Group, Career Connections Inc., Carglass, CCI Paris, CCI Auvergne, les CCI Allier, Cantal, Haute-Loire, Puy-de-Dôme, Cisco Systems, Centre de Gestion Agréé Clermont, Comarch S.A., Constantini, Delphi, Electrolux, EMBS Group, Ericpol SP, Euromaster France, FMC Technologies, Foster Wheeler Energy, Groupama, Harvard Business Review Poland, HSBC, Hutchinson, Iguzzini, Infosys BPO, Krauthammer, Limagrain Legal Council Worldwide, Making Waves, Michelin Europe Force de vente poids lourds, Michelin Internal Consulting Team Worldwide, Michelin Trade Council Worldwide, Motorola Solutions Systems, Museo SAS, Nokia Siemens Networks, Northgate Arinso, PPG Polifarb, Pringon & Clay, Rectorat d'Académie Auvergne, Sanofi, Schneider Electric, Shell, Synflex, Tikkurila, TRW, UBS, US Army, Vinci Energie, et plus de 500 dirigeants de PME.

Fonctions antérieures

Formateur-Consultant interne, Euromaster France, Groupe Michelin

- 1997-2001** Force de Vente France [5 Directions des Ventes, 70 cadres, 320 commerciaux, 550 agences] – budget annuel 400-700 K€
- ▶ Conception, animation des formations en Management Commercial
 - ▶ Développement et suivi usagers d'un outil de CRM (Siebel)
 - ▶ Repositionnement des métiers de la force de vente

Développement commercial, organismes de formation professionnelle

- 1994-1996** Directeur de centre de formation (10 salariés), Organisation Pédagogique, Développement Commercial
- 1991-1994** Formateur Marketing-Vente, Développement du portefeuille clients

Vente, Management commercial

- 1990-1991** **AGF Vie** Conseil en Gestion de Patrimoine, Vente de contrats d'épargne
- 1985-1993** **Vente directe (indépendant)** Création et Gestion d'une clientèle régionale, Constitution et management d'équipe (jusqu'à 37 vendeurs à temps partiel)

Formation et diplômes

- 2005** Qualification aux fonctions de **Maître de Conférences**, CNU 06 (*renouvelée en 2013*)
- 2004** **Doctorat es Sciences de Gestion**, Université d'Auvergne (UdA)
- 1996** **D.E.A. Sciences de Gestion**, UdA (*en formation continue ; major de promotion*)
- 1989** **Maitrise Marketing**, UdA
- 1988** **Licence ès Sciences Economiques**, UdA

Autres compétences

- ▶ Langues : **Anglais** (bilingue), **Portugais** (intermédiaire), **Espagnol** (intermédiaire)
- ▶ Informatique : pratique approfondie (Blogging, nVivo, SPSS, etc.)

- ▶ Ralet P. et Brassier P., “ **Proximité et distance perçues dans la gestion des relations médecins-patients : Application au cas du traitement du cancer du sein** ”, in Brassier-Rodrigues C. et Salmon-Monviola O. (Dir.), *Distance et lien social*, Presses Universitaires Blaise-Pascal, Clermont-Ferrand (à paraître), 18 p.
- ▶ “ **De l'inconstance du style de négociation chez les jeunes commerciaux** ”, *Revue Négociations*, N°26, 2016/2, pp. 103-120.
- ▶ Brassier P., Jing T., “ **Managing Complexity in International Business Negotiation. An Empirical Research through a European-Chinese Case** ”, *6th Annual Global Sales Science Institute Conference*, Londres, 11-13 Juin 2014, 19 p.
- ▶ Jing T., Brassier P., “ **Simplicité ou complexité en négociation d'affaires internationale ? Le cas d'une joint-venture franco-chinoise en recherche médicale** ”, *5^e Biennale Internationale de la Négociation*, Paris, 24-25 Mars 2014, 19 p.
- ▶ Brasseur M., Brassier P., et alii, “ **L'évaluation des compétences : Le cas de la conception et de la mise en œuvre d'un 360° Feed-back pour les managers** ”, *Resaddersse International*, N°9, 2012, pp. 159-177 (*Version française*, Revue émergente, FNEGE).
- ▶ Brasseur M., Brassier P., et alii, “ **Evaluation of Competences: A Case of Conception and Application of a 360° Feed-back for Managers** ”, *Resaddersse International*, N°9, 2012, pp. 178-195 (*Version anglaise*, Revue émergente, FNEGE).
- ▶ Brassier P., Leroux E., Piré-Lechalard P., “ **Objectivity of Shared Evaluations of Sales Practices. An Empirical Research** ”, *6th Annual Global Sales Science Institute Conference*, Turku, Finlande, 13-15 Juin 2012, 17 p.
- ▶ Pullins E., Brassier P., “ **State of Global Sales Science** ”, Special Session, *6th Annual Global Sales Science Institute Conference*, Turku, Finlande, 13-15 Juin 2012
- ▶ Panagopoulos N. G., et alii, “ **Internationalizing Sales Research: Current Status, Opportunities, and Challenges** ”, *Journal of Personal Selling & Sales Management*, vol. XXXI, N° 3, Summer 2011, pp. 221-244 (rang B, AERES).
- ▶ Zeyl A., Dayan A., Brassier P., *Management de la force de vente*, Pearson Education, Paris, Avr. 2011, 512 p. (*1^{er} prix Ouvrage DCF 2012, catégorie Outils & Méthodes : labellisé FNEGE*)
- ▶ Brasseur M., Brassier P. et alii, “ **L'évaluation des compétences: le cas de la conception et de la mise en œuvre d'un 360° feedback pour les managers** ”, *21^e Congrès AGRH*, Saint-Malo, 17-19 Nov. 2010, 28 p.
- ▶ Brassier-Rodrigues C., Brassier P., “ **Le réseau social du dirigeant de petite et moyenne entreprise : un outil stratégique au service de sa communication ?** ”, in *Le grand livre de l'économie PME*, Gilles Lecointre (Dir.), Gualino, Paris, pp. 171-189, Jan. 2010.
- ▶ *Boostez vos ventes grâce aux réseaux sociaux*, Eyrolles-Éditions d'Organisation, Paris, Nov. 2009.
- ▶ “ **Business Organizations & Academic World: Overlapped Objectives vs. Contradictory Approches?** ”, *2d GSSI Conference*, Athènes, Juin 2008, 8 p.
- ▶ “ **International Update on Sales Programs & Curricula since 2007 GSSI Conference** ”, *2d GSSI Conference*, Athènes, Juin 2008, 4 p.
- ▶ “ **Les négociateurs commerciaux et les réseaux sociaux : de l'usage intuitif à l'outil de gestion** ”, in Lièvre P. et Lecoutre M. (Dir.), *Management et réseaux sociaux, ressource ou outil de gestion*, Ch. 2, Hermès-Lavoisier, Paris, pp. 43-53., Mai 2008.
- ▶ “ **Les commerciaux et les réseaux sociaux : vers de nouveaux outils de management des ventes** ”, *Management et Avenir*, N°16, Mai 2008, pp. 133-147 (rang C, AERES).
- ▶ “ **Les commerciaux et les réseaux sociaux : vers de nouveaux outils de management des ventes** ”, *Journées de recherche sur la Vente*, ISEOR-AOM-IAE Lyon, 31.01-01.02 2008, 16 p.

- ▶ Brassier P., Lecoutre, M., “ **Réseaux sociaux et négociateurs d'affaires : étude empirique d'un facteur discriminant pour la gestion du risque dans les négociations commerciales** ”, *3^e Biennale Internationale de la Négociation*, Paris, Nov. 2007, 23 p.
- ▶ (Dir.), **Qui sont les commerciaux ?**, Editialis-Action Commerciale, Paris, Juin 2006, 143 p.
- ▶ Brassier P., Rodrigues C., “**Management of Time, Selection of Activities & Sales Performance. A New Way to Reposition the Role of Management & Salespeople**”, in Veloutsou C., *Communicating with customers: Trends & Developments*, Athens Institute of Education & Research, Grèce, ISBN 960-87822-0-1, Oct. 2003.
- ▶ Brassier P., Rodrigues C., “ **Gestion du temps, choix des activités et performance commerciale. Vers un repositionnement du rôle des managers et des commerciaux** ”, *Journée Management des ressources Humaines Commerciales*, AFM-AGRH, Montpellier, 2003, 15 p.
- ▶ “ **Les technologies de l'information, outil de repositionnement du management intermédiaire** ”, *Revue Française de GRH*, Numéro Spécial, Sept. 2001, pp. 15-27 (rang B, AERES).
- ▶ “ **Le rôle de l'encadrement commercial intermédiaire : un repositionnement vers des tâches à forte valeur ajoutée** ”, *Journée AFM Management de la Force de Vente*, Montpellier, Juin 2001, 21 p.
- ▶ “ **Le repositionnement du rôle de l'encadrement commercial intermédiaire : une approche par les représentations** ”, *11^e Congrès Association Francophone de GRH*, Paris, Nov. 2000, 8 p.

Revue Action Commerciale (rubrique mensuelle « Billet d'expert »)

- ▶ “ **Quelle prospection avec ses réseaux sociaux ?** ”, N° 331, Fév. 2013.
- ▶ “ **Quelle stratégie commerciale en 2013 ?** ”, N° 330, Jan. 2013.
- ▶ “ **Franchir les 5 obstacles de la négociation** ”, N° 328, Déc. 2012.
- ▶ “ **Comment utiliser ses arguments de façon stratégique ?** ”, N° 327, Nov. 2012.
- ▶ “ **Comment les commerciaux peuvent-ils créer de la valeur ?** ”, N° 326, Oct. 2012.
- ▶ “ **La vente est-elle une profession ?** ”, N° 325, Sept. 2012.
- ▶ “ **30 ans de recherche sur la vente. Et d'ici 30 ans ?** ”, N° 324, Juin 2012, p. 55.
- ▶ “ **Le management des connaissances commerciales. Le challenge pour demain** ”, N° 323, Mai 2012, pp. 62-63.
- ▶ “ **La science pour le manager commercial : êtes-vous expert de vos segments et de vos clients ?** ”, N° 322, Avril 2012, pp. 70-71.
- ▶ “ **Avec cette crise, vous croyez que j'ai le temps de penser aux clients ?** ”, N° 319, Janvier 2012.

Principales conférences professionnelles

- ▶ Organisation du 1er *Social Selling Forum*, Clermont, Mai 2018.
- ▶ **"Le digital et la nouvelle relation client"**, *Journée Entreprises et numérique*, Novembre 2017.
- ▶ **" Changement 2.0"**, *Conférence DCF Montpellier*, Juin 2017.
- ▶ **" Stratégie de réseautage pour le leader de demain"**, *Conférence internationale Africavenir*, Clermont, Février 2017.
- ▶ **"Change Management 2.0"**, *Business Conference Brainstorm SA*, Katowice, Mars 2015.
- ▶ **"Social Networking Strategies"**, *Limagrain Worldwide Legal Team Seminar*, Juin 2013.
- ▶ **" Comment choisir son partenaire commercial à l'export ? "**, *Journées Auvergne International*, CCI Auvergne, Novembre 2012.
- ▶ **" Quel modèle pour les PME... aujourd'hui ? "**, *Assemblée Générale CGPME Auvergne*, Mai 2012.
- ▶ **" Stratégies commerciales et réseaux sociaux "**, *webconférence nationale DCF*, Mars 2012.
- ▶ Conférences **" Boostez vos ventes grâce aux réseaux sociaux "**, associations DCF : Metz, Juin 2011; Besançon, Déc. 2010; Nantes, Oct. 2010 ; Clermont, Mars 2010 ; Montpellier, Fév. 2008 ; Paris, Fév. 2007 ; etc.
- ▶ **" Réseau et négociation : revisiter les positions d'interface "**, *Conférence interne, Michelin DGP/OCT*, Oct. 2010.
- ▶ **"Les commerciaux sont-ils vraiment managés ? "**, *Congrès national Association DCF*, La Baule, Juin 2010.
- ▶ **" Les managers commerciaux et les réseaux sociaux : étude nationale DCF "**, *Congrès national Association DCF*, Toulouse, Juin 2008.
- ▶ **"Leadership in Sales Management: Current Issues"**, *3d MBA Conference*, Cracovie, Pologne, Mai 2007.
- ▶ **" Comment adapter vos produits aux comportements des clients sur les marchés étrangers "**, *Forum Export*, CCI Clermont-Ferrand, Juin 2002.
- ▶ **" Quelle formation pour les commerciaux demain ? "**, *L'Expansion*, Juin 2012.
- ▶ **"Krauthammer Observatory: The state of sales"**, *Krauthammer International*, Sept. 2010, 104 p.
- ▶ **" La relation client : un art ... entre vos mains "**, *Atelier professionnel, Groupe des Créateurs d'Entreprise d'Auvergne*, Clermont-Ferrand, Déc. 2006.
- ▶ **" Le management des ventes non hiérarchique "**, *Atelier professionnel, force de vente Banque Postale régionale, La Poste*, Clermont-Ferrand, Mai 2005.
- ▶ **" Manager les forces de vente : des reconfigurations profondes d'un rôle à forte valeur ajoutée "**, *Tendances Experts*, Ordre des Experts-Comptables d'Auvergne, Clermont-Ferrand, Juin 2003.
- ▶ **" Le manager intermédiaire face aux technologies de l'information : vers un repositionnement de métier "**, *Revue Personnel*, 427, Fév. 2002.
- ▶ **" Construire le portefeuille clients sur une base Siebel "**, *Rapport Professionnel*, Euromaster France (Groupe Michelin), Grenoble, 2001.
- ▶ **" L'optimisation du portefeuille clients "**, *Rapport professionnel*, Euromaster France (Groupe Michelin), Grenoble, 2001.
- ▶ **" Le développement des ventes et les outils de management commercial "**, *Rapport professionnel*, Euromaster France (Groupe Michelin), Grenoble, 2000.

Responsabilités

Laboratoire de recherche CRCGM

- ▶ Co-organisateur de la Journée de recherche « Marketing & communication du Sacré » (2016)
- ▶ Membre du Conseil Scientifique (2012-15)
- ▶ Co-responsable de la thématique « Processus & Identités Marketing » (2012-13)
- ▶ Membre du Conseil Scientifique Local et du Comité d'Organisation AIMS 2013

2010 → ... Presses Universitaires de Grenoble (PUG, www.pug.fr)

- ▶ Membre du comité scientifique, Collection "Management & innovation"

2007 → ... Global Sales Science Institute (GSSI, <http://globalsalescienceinstitute.org>)

- ▶ Co-fondateur, Membre du Steering Committee, Vice-Chair for Research Promotion (2010-13)
- ▶ Organisateur de la Conférence 2009, 3-5 Juin, ESC Clermont (120 participants)

Autres activités

- ▶ Encadrement doctoral : co-tutelle de doctorat (Mlle Jing TANG), Laboratoire CRCGM
- ▶ Membre du Board, *Journal of Selling* (Northern Illinois University)
- ▶ Membre et/ou Reviewer :
Association Française de Marketing (AFM), American Marketing Academy (AMA), European Marketing Academy (EMAC).
- ▶ **Conseil National des Conseillers du Commerce Extérieur (CNCCEF)**
 - ▶ Expert associé, Délégation Auvergne (www.cnccef.org)
- ▶ **Association des Dirigeants Commerciaux de France (DCF)**
 - ▶ Fondateur et co-responsable du Comité scientifique (www.dcf-france.fr)
 - ▶ Membre, Association de Clermont (2002-2014)
- ▶ **Chief Marketing Officer (CMO) Council Worldwide**
 - ▶ Membre de l'Academic Advisory Board (www.cmocouncil.org)
- ▶ **European Marketing Confederation (EMC)**
 - ▶ Membre de l'Academic Group (www.emc.be)

Responsabilités sociales

1997-2001 Conseil de Prudhommes de Clermont-Ferrand

- ▶ Juge Prudhommal (Section Encadrement)
- ▶ Ex-Président Régional de l'association **France-Québec**.