

# DOMINIQUE MOINE

## TRANSFORMATION DES ORGANISATIONS



### Coordonnées

+33 (0)6 52 41 48 36  
contact@domorg.com

### Formation

**Ecole de Management de Lyon**  
Executive Master.Management  
(M2 Niveau 7)  
Stratégie d'entreprise  
Entrepreneuriat  
Finance

### Compétences-clés

Consulting stratégique  
Efficacité organisationnelle  
Audit  
Pilotage projet  
Performance financière  
Développement des ventes  
Intermédiation commerciale

### Publication

**"Pourquoi et comment réduire drastiquement les moyens d'impression de votre entreprise".**

*Editions du Panthéon (Paris)*



Un guide pratique pour les dirigeants. L'ouvrage propose des pistes de réflexion. Une méthode qui facilite la transformation

des modes de travail et améliore la performance de l'entreprise tout en motivant les collaborateurs.

### Résumé

Interventions auprès des organisations dans les domaines suivants : Projets de transformation, d'études de performance business, de choix et d'intégration d'entreprises dans le cadre du développement par croissance externe.

Approche transversale, réflexive, stratégique, tactique et opérationnelle.

Inspection de la chaîne de valeur des entreprises, revue des processus opérationnelles, proposition de plans d'amélioration et de transformation visant à améliorer significativement les avantages concurrentiels.

Pilotage projets de transformation (Accompagnement 360°).

Départements concernés par les études réalisées : Direction Générale, Finance, R.H., Logistique, Achats, Marketing, ADV, DSI, Consulting, Ventes, Administration des ventes, Chefferie de projet, Support.

Domaines de prédilection (PME, ETI, GE) : Constructeurs Informatique, SSII, Prestataires IT/OT, Cybersécurité, Revendeurs de matériel bureautique, Distributeurs/Revendeurs de biens et services, B2B & B2C. Aéronautique.

### Exemples de missions réalisées :

- GE - IT/BUREAUTIQUE (150 vendeurs de biens et services IT)

Mission d'assistance des forces commerciales sur le segment "MPDS (Managed Print Document Services)".

- PME - SSII (IT 360°) 80 personnes (confidentiel) :

Etude de performances business en 360°. Plan de transformation. Suivi des résultats. Accompagnement du dirigeant. Intermédiation commerciale dans le cadre d'acquisitions (croissance externe).

- PME - Fabricant Cybersécurité 70 personnes (confidentiel) :

Définition de la stratégie du développement commercial à l'international dans le cadre d'un choix de croissance par diversité géographique. Développement d'un modèle de vente indirect et d'un réseau de partenaire internationaux (EMEA, APAC, LATAM). Contractualisation, animation et suivi, gestion des impacts organisationnels internes.