

Curriculum vitae Europass



Information personnelle

Nom(s) / Prénom(s) MELSEN Jan
Adresse(s) Avenue Huart-Hamoir 47 boîte A, B-1030 Bruxelles, Belgique
Téléphone portable +32-475-623 557
Courrier électronique jan_melsen@yahoo.com
Nationalité Belge
Date de naissance 15 août 1960
Sexe M

Domaine de compétence

CONSEIL en GESTION ; FORMATEUR & CHARGE de COURS

Expérience professionnelle

Nombre d'années d'expérience professionnelle globale : 28 ans
Nombre d'années d'expérience professionnelle globale en lien avec la matière : 18 ans

Dates 1993 – 2019

Fonction ou poste occupé

CONSULTANT et FORMATEUR

Principales activités et responsabilités

CONSULTANT

- missions commerciales et de développement du personnel en entreprise
- missions de stratégie pour PME

FORMATEUR & COACH

- en leadership en matière de sécurité dans les sociétés industrielles
- en négociation et techniques commerciales en B2B, B2C et backoffice
- en prospection téléphonique
- pour cadres en leadership et management
- en communication, assertivité et prise de parole, liés à l'intelligence émotionnelle, empathie, écoute

PROFESSORAT

-chargé de cours pour les étudiants en Master en Gestion d'Entreprises / Communication

Travaillant seul ou en association avec d'autres consultants, je forme des équipes de cadres, de commerciaux, d'employés ou de chercheurs d'emploi, d'une façon très dynamique et interactive.

Détail de l'activité principale

Mon domaine de compétences couvre surtout des compétences soft, comportementales. Les formations ciblait avant tout le leadership, la gestion de d'équipes, la gestion de réunions et l'assertivité; la communication d'affaires et les présentations efficaces ; le commerce, la vente et la négociation (commerciale ou politique) ; et l'intelligence émotionnelle.

Les industries :

- Distribution spécialisée (automobile, télécom, esthétique, tourisme)
- Finance (banques, assurances)
- Pharmaceutiques & chimiques
- Export & logistique
- Politique & juridique (ministères, partis politiques, autorités publiques régionales, nationales & internationales, associations professionnelles, chambres de commerce, lobbying)
- Energies (pétrolier)
- Fabrication (aviation)
- Grande distribution (livres, alimentaire, meubles, électronique, cuisines...)

Détail de l'activité principale (suite)	<p>Les ateliers académiques sont exercés dans des universités et des écoles de commerce (programme MBA) et de communication (niveau Master) dans plusieurs pays (Belgique, France, Espagne, Croatie, Vietnam, Tunisie). Parmi les institutions d'éducation supérieure où j'ai enseigné, je cite :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Centre Interuniversitaire de Formation Permanente CIFOP, Charleroi -FUCAM, Mons -Université du Travail, Charleroi -Université Lille 2, F-Lille -Escuela Superior de Empresas y Relaciones Publicas ESERP, Barcelona, Palma et Madrid -European Communication School, Bruxelles & London -VERN University of Applied Sciences, Zagreb & Split -joined MBA program UBI Bruxelles & Hanoi University, Vietnam -TIME Université, Tunisie -FOREM Centre de Compétences et de Management, Charleroi -AWEX (Agence Wallonne à l'exportation) -UCM Union des Classes Moyennes -University of Technical Sciences, Novi Sad, Serbie
Nom et adresse de l'employeur	MELSEN CONSULT sprl, Bruxelles
Type ou secteur d'activité	Formation & Consultance
Dates	1992 – 2001 1988 - 1990
Fonction ou poste occupé	<u>Délégué Commercial pour & Représentant Directeur pour l'Europe</u>
Principales activités et responsabilités	Développer le marketing et les ventes internationales vers l'Europe, pour la 4 ^e maison de vente aux enchères mondiale, basée aux Etats-Unis. Dans les années 1990, j'ai co-guidé les ventes européennes vers un chiffre dépassant les 10 millions de \$US par an.
Détail de l'activité principale	Après un stage d'un an au siège de San Francisco, j'ai été nommé premier représentant international en Europe, afin de développer la clientèle européenne professionnelle d'acheter de l'art aux Etats-Unis (tableaux anciens et modernes, art contemporain, meubles & arts décoratifs, bijoux, armes anciennes, vins fins, art asiatique...), dans les ventes publiques régulières à San Francisco, Los Angeles, et New York.
Nom et adresse de l'employeur	Butterfield & Butterfield Fine Art Auctioneers & Appraisers since 1865, 220 San Bruno Avenue, San Francisco, CA 94103, Californie, USA (actuellement Bonhams & Butterfields)
Type ou secteur d'activité	Marché de l'art (Ventes publiques d'art et d'antiquités)
Dates	1990 – 1992
Fonction ou poste occupé	<u>Assistant Managing Director</u>
Principales activités et responsabilités	Le groupe Irlandais USIT est parmi les 4 plus grands groupes mondiaux qui se spécialisent dans les tickets de voyage pour jeunes et voyageurs indépendants. En support au directeur général, nous avons développé les ventes en Europe continentale en augmentant le réseau d'agences de 30 à 80 et le C.A. de 100 à 300 millions d'€.
Détail de l'activité principale	Négociations de partenariats et de prises de participations, rédactions de contrats, préparations à des fusions ou acquisitions de sociétés de voyages espagnoles, grecques, françaises, allemandes et autres ; préparations financières de ces activités, et augmentations de capital ; coaching de personnel multiculturel et organisation de conférences internationales du groupe
Nom et adresse de l'employeur	Connections-Eurotrain S.A., Belgique
Type ou secteur d'activité	Tourisme (Touroperateur & agences de voyages)
Page 2/3 - Curriculum vitae de Nom(s) Prénom(s)	Pour plus d'information sur Europass: http://europass.cedefop.europa.eu © Union européenne, 2002-2010 24102010

Education et formation

Dates	1980-88
Intitulé diplôme le plus élevé	MBA (Master in Business Administration) , spécialisation <u>Comportement en Organisation (Organisational Behaviour) et international</u> <u>Candidat en Droit et Philosophie</u>
Langue(s) maternelles	Néerlandais Français
Autre(s) langue(s)	Anglais (langue d'instruction universitaire et langue de travail quotidien) Allemand Italien (langue d'instruction universitaire) Espagnol
Information complémentaire	Expérience de travail et missions professionnelles dans 20 pays différents, sur 5 continents Grande expérience en multi-culturalité Gestionnaire/président d'une fondation culturelle depuis 1995 Auteur de nombreux articles et de deux monographies (marketing d'art)
Types de public formé depuis au moins trois ans	Etudiants d'éducation supérieure normale Etudiants d'éducation supérieure post-universitaire Demandeurs d'emploi Jeunes commerciaux / 1 ^e expérience de travail Commerciaux ou chefs de projets expérimentés Cadres Ingénieurs techniques et/ou de développement Formateurs et Ressources Humaines (train the trainer) Indépendants et PME