

Nolan-Frederick Darmon

93 rue Cardinet 75017 Paris

+33 6 09 47 17 39

nolan.darmon@nexeone.com



***Coach Certifié : Coaching Professionnel & Personnel
Directeur Commercial & Business Développement***

Executive MBA (HEC Paris 2016) & Babson College 2016 - Bilingue Anglais
Coach Certifié @HEC Paris et Paris 2 Assas

M2 Droit et Economie de l'immobilier Paris 2 Assas & Ingénieur Telecom

POSTES & COMPETENCES CLES

Stratégie

- Directeur de la stratégie
- Elaboration des processus et KPIs
- Définition des plans d'actions et objectifs du Business Plan
- Vision end to end / Executive level

Pilotage opérationnel

- Relations grands comptes et établissements bancaires et /ou institutionnels : création de véhicules, levée de fonds private equity,
- Management d'équipes commerciales et Marketing, Back et Middle Office

Compétences transverses

- **Coaching Professionnel & Personnel**
- Forte capacité à convaincre
- Sens du service clients
- Orienté ROI et résultats
- Animation de conférences

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Juillet 2020 : Fondateur de NexeArt Capital & Artoutprix.com :

- Société de Private Equity Artistique et Art asset Managemeent : Direction de la stratégie et du développement, Création du business Plan et Stratégie commerciale et Marketing
- Développement commercial (+300k€ en un an), recrutement de 4 personnes et ouverture de comptes

Depuis 10/2019 : Coach Professionnel & Personnel au sein Nexeone Capital :

- Cabinet de Coaching Professionnel et Personnel sur le thème de l'efficacité : Accompagnement de Dirigeants, Managers et Particuliers, mission d'optimisation des processus et business efficacité

Thomas Lloyd AM Directeur de la stratégie opérationnelle France : www.thomas-lloyd.com depuis 02/2019

- Développement de l'offre TL en France sur produits obligataires et Sicav RSE à destination des grands comptes plateformes, institutionnels et Banques, développement des fonds infrastructures / Impact Investing& CSR en Asie: 3 mds d'actifs sous gestion, Obligations, Sicav, réglementaires avec autorités AMF

Senior Manager en Stratégie et Management – TALLIS consulting 02/2018-01/2019

- Elaboration de mission de conseils, accompagnement de banques sur la problématique d'efficacité commerciale & autres sujets : propositions commerciales, référencements.

NOVAXIA- Directeur Commercial et Marketing Groupe - 04/2015 -12/2017

Membre du COMEX et CODIR, Comités d'investissement sur les projets

En charge de la stratégie et de l'accompagnement des organisations et de la structuration des véhicules d'investissement : FIP, FPCI, PEA, ISF TEPA, OPCV, SCI, assurance vie

- Management d'une équipe de 12 personnes : Back et middle office, marketing & commercial, juridique
- Pilotage de la **collecte Asset Management : 80 & 100 millions d'euros collectés en 2016 & 2017**
- Pilotage des partenaires banques privées, , (BRED, Banques Populaires, Leonardo, BPE, Palatine, Arkea)
- **Pilotage de l'activité immobilière :**
- Sélection des projets, Appel a concours, Choix du véhicule et du montage financier, Bilan promotion, Suivi des indicateurs, Vente à la découpe (CA de 30 M€ en 2015 et 2016) : Pinel, Hôtellerie, déficit foncier, Nue-propriété, club deal. Pilotage d'une équipe de ' personnes dédiées à la commercialisation immobilière
- **Directeur Marketing :**
- Mise en place des outils et des axes de communication : site web, publicité, stratégie de marques, prix gestion de fortune, pilotage d'une équipe de 3 personnes, société n°1 en Private Equity en un an
- <http://www.lecourrierfinancier.fr/immobilier/video/nolan-frederick-darmon-novaxia-limmobilier-garder-raison-7473>
- <https://www.youtube.com/watch?v=QISjmwKhXIY>
- <https://www.optionfinance.fr/blogs-analyses/lanalyse-de-joachim-azan-et-nolan-frederick-darmon/lisr-donne-toute-sa-valeur-a-limmobilier.html>

SEVONE – OSS Perf Management - Mars 2014 à Avril 2015 Regional Sales Manager Europe du Sud

- Développement du chiffre d'affaire en Europe du sud : France, Italie, Espagne, Portugal : +600K€ /6 mois
- Pilotage direct des systèmes intégrateurs et partenaires conseils, négociation, et réponses appels d'offres

Nokia Siemens Networks – Juillet 2010 à Février 2014

Key Account Manager / Directeur Commercial grands comptes Bouygues télécom et NSA

- Définition du business Plan annuel, responsable du P&L, Management des équipes avant ventes
- Vente de solutions de S.I, SMS/MMMS, IP TV, identité management, réponse appel d'offres MVNO/MVNE
- **Résultats : dépassement annuel des Objectifs annuels : 9M€ en 2013, 8 M€ en 2012 et 6 M€ en 2011**

Ericsson France S.I - Septembre 2005 à Juillet 2010

Senior Account Manager grands comptes

- Développement d'une offre dans le conseil en intégration de systèmes au sein d'Ericsson France :
- Définition du business Plan annuel, responsable du P&L, Management des équipes avant ventes et techniques, Réponse aux appels d'offres, Suivi opérationnel, interfaces CxO, Vente de solutions OSS/BSS
- **Résultats : dépassement annuel des Objectifs annuels : 7M€ en 2010, 7 M€ en 2009 et 6 M€ en 2008,**

Astek SSII- Mars 2004 à Aout 2005

Directeur de la B.U Telecom d'Astek (SSII de 2000 personnes)

- Développement du business, hausse du CA (+5M€), recrutements (60 personnes)

Beijaflore Telecom - Février 2002 à Février 2004 Manager Conseil pour Equant et Neuf Telecom

- Pilotage des équipes techniques, interface client, redéfinition des processus métiers/si des opérateurs

KPMG Consulting France - Mars 2000 à Janvier 2002 : Senior Consultant

- Développement d'une activité d'intégration et conseil en systèmes d'information (OSS/BSS) IP

FORMATION

- **Ecole de la Start Up @Lion by The Family**
- **Mastère Ingénierie et Management des réseaux de télécommunications I.N.T EVRY 2000**
- **D.E.S.S Gestion des nouveaux médias, Université paris 9 Dauphine – 1999**
- **D.E.S.S Marketing IAE Orléans - 1998**
- **D.U Coaching et développement Personnel Université Paris 2 ASSAS année 204/2005**

HOBBIES & Interventions

- Football, Opéra, Musées, Street Art, Design, Mode, Expert Certifié CECO en Art Urbain & Contemporain