

Né en 1969
75116 Paris
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1107111027

Commercial grand compte

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

9702 :

bts maintenance industrielle &; saint jean de maurienne &; france

9702 :

bac technique &; chambéry &; france

Expériences professionnelles

/ à ce jour :

Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

&; 03/11 chef des ventes gsdi &; fourniture et pose de films techniques (anti graffiti, sécurité, solaire) &; 105 pers &; bagneux (92) • objectif développer de nouveaux segments de marché en préservant les parts de marché sur le créneau historique • résultats • développement du ca global 7 m€ augmentation de 10% en 3 ans • sauvegarde des contrats clés (mrf/hal pour la ratp,alstom) >11m€ en conservant nos marges et acquisition de nouveaux marchés gares sncf idf, bombardier (6,5m€) 70% de mon activité. • progression de 12 27% du ca sur les nouveaux segments de marché • clients ratp, sncf, alstom, jc decaux,accor, danone,hsbc,sanofi,eiffage,bouygues

/ à ce jour :

Ingénieur / Ingénieure de promotion des ventes

&; chef des ventes sagge &; editeur de solutions logicielles &; 20 pers &; champagne mont d'or (69) • objectif création complète de la stratégie commerciale • résultats prise de 20% de part de marché n°1 en 2 ans (ca 4 m€) • réalisation personnelle de 40% du ca de l'entreprise, tout en établissant une team building. • clients la gale des eaux, geodis, aps securite, sofratherm, celestin nettoyage

/ à ce jour :

Chief information security officer

&; chef d'agence securitas domen &; sécurité électronique &; pers &; 56 agences &; metz (57) • objectif développement de l'agence • résultats meilleure rentabilité agence / (ca 1,1 m€) • 1er vendeur province de septembre • 2 commerciaux dans le top 10 france de securitas et 125% des objectifs atteints • clients tpe, pme/pmi et particuliers

/ à ce jour :

Chef / Cheffe de secteur distribution

&; fondateur & gérant impact distribution &; marketing direct &; 25 employés &; paris (75) • objectif création de la structure • résultats ca 10 mf (progression exponentielle chaque année) • 100% du ca réalisé par mes soins, en ile de france • packaging d'un service complet créa, impression & distribution garantissant 15% de marge supplémentaire • développement de la couverture nationale avec 20 sous traitants et 7 agents

commerciaux • clients carrefour, darty, decathlon, conforama, but, century 21, lapeyre

/ à ce jour :

Vendeur / Vendeuse en équipement de la maison

• vendeur domicile • b2c book distribution • vente d'encyclopédies domicile • 25 pers • chambéry (73) • objectif se positionner dans le top 5 • résultats 2ème vendeur france (/17) développement d'une forte capacité d'empathie et de conviction • clients particuliers

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Italien (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Pack Office (Word, Excel, PowerPoint), Sarbacane (emailing), CRM sage, smartphone

Commerciales :

- Réponses aux appels d'offres,
- Gestion de Grands Comptes et de projets,
- Développement de nouveaux segments de marché,
- Préservation des parts de marché,
- Réalisation des objectifs annuels,
- Développement de ventes directes et indirectes
- Expert en cycle moyen /court (R1/R2)

Managériales :

- Recrutement, formation, coaching de commerciaux junior et senior (téléprospecteurs et commerciaux),
- Obtention des objectifs annuels (CA, marge et croissance),
- Conception de stratégie marketing,
- Définition et suivi des indicateurs de performances (KPI)
- Conception et développement de services/produits pour se différencier de la concurrence,
- Stratégie d'optimisation du ciblage pour accroître la productivité des commerciaux,
- Mise en place des outils d'aide à la vente : méthodes de prospection et plan de vente,
- Gestion et optimisation de centre de profit et/ou d'agence