

Né le 04/10/1971  
**92400 Courbevoie**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1112161259**

## Responsable commercial

### Objectifs

véhiculer mes valeurs dans les équipes commerciales, pour une meilleure performance individuelle et collective,  
Respecter et appliquer mes valeurs, faire progresser l'entreprise par la performance collective.

### Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Ile de France avec une rémunération plus de 3000 euros, dans les Services Commerciaux.

### Expériences professionnelles

#### 2011 - 2011 :

Responsable marketing Internet

responsable commercial ile de france en charge du déploiement d'un réseau social (internet) auprès des communes de l'ile de france formation, accompagnement terrain de l'équipe commerciale composée de 8 personnes

#### 2005 - 2005 :

Directeur / Directrice de centre de profit

directeur de centre de profit pour le journal et le site www.topannonces.fr entre la france et la suisse pour le groupe spir communication pilotage du compte d'exploitation, définition des budgets, des objectifs commerciaux, de la stratégie commerciale, du recrutement, de la formation et de l'accompagnement terrain des commerciaux

#### 2003 - 2003 :

Assistant / Assistante en promotion immobilière

chef de projet communication création d'un support de communication thématique "immobilier et habitat" pour la fnaim cote d'or. étude de marché, argumentaire, démarche commerciale auprès des agences affiliées et des enseignes du bricolage, de l'ameublement, et des banques

#### 2001 - 2001 :

Chargé / Chargée de développement du patrimoine publicitaire

responsable commercial régie publicitaire en guyane française pour le groupe france antilles encadrement et accompagnement de l'équipe commerciale (13 personnes) suivi, développement du chiffre d'affaires et de la rentabilité des supports

#### 1995 - 1995 :

Distributeur / Distributrice de publicité et journaux

chef de publicité gands comptes pour la presse quotidienne régionale de dijon " le bien public, les dépêches " gestion et développement d'un portefeuille clients composé des enseignes de la grande distribution, du bricolage de l'ameublement, des banques...

## **Langues**

---

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

## **Atouts et compétences**

---

Confirmé de la vente en B to B  
Tempérament de développeur  
et de négociateur  
Forte capacité d'adaptation  
Confirmé dans l'encadrement commercial et la gestion d'un centre de profit

## **Centres d'intérêts**

---

les sports mécaniques (moto), le fitness, et la voile