Née en 1971
92150 Suresnes
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1204160957

Chef des ventes encadrement commercial b to b

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

• 2010 CNAM Paris VAE MASTER en management commercial opérationnel (en cours de réalisation)
• 1989 - 1991 BTS Commerce International Niveau
• 1992 INFATH (Formation professionnelle aux métiers opérationnels des compagnies aériennes)
• Validée
• 2001 Société PLANUM Formation au Management d'une équipe commerciale Validée
• 2002 Société TRICARD Formation Management commercial validée

Expériences professionnelles

SEPT. 2010 à OCT. 2011 - SFD Entreprise Groupe SFR BUSINESS TEAM. (Distributeur national exclusif de toutes les solutions communicantes SFR Téléphonie Fixe mobile et internet. CHEF DES VENTES Chef d'agence parisienne IDF. Création et management d'une équipe de 9 responsables commerciaux sur Paris IDF et de 3 Supports (data, ingénieur réseau et téléphonie fixe). • Accompagnement en clientèle des commerciaux. • Participation à l'organisation de conventions professionnelles en Ile de France • Réalisation du recrutement des responsables commerciaux et des assistantes commerciales. • Pilotage des objectifs de conquêtes auprès des PME entre 10 et 500 salariés en téléphonie fixe mobile et internet. (7000 clients et prospects en gestion sur l'agence.) • Animation suivi et contrôle des objectifs de fidélisation et de conquêtes sur le marché des PME et PMI. - Réalisation : meilleure progression en volume de contrats fixes 150 % de l'objectif signé 2éme trimestre 2011. - Réalisation : En marge de services associés 100% des vendeurs actifs sur l'agence / aux nouveaux objectifs marge de services fixés trimestre 2011. - 3 vendeurs gagnants dans mon agence du challenge France organisé sur la téléphonie fixe et la mobilité.

OCT. 2008 à JUIN 2010 - IUT de Bordeaux. CONSULTANT FREE LANCE. • Réalisation d'un support de formation de vente. Module de formation à intégrer au cursus de formation technique de génie mécanique. • Projet en cours de l'intégration du module de vente pour les futurs ingénieurs technico-commerciaux au sein de l'iut. AU NOM DE LA ROSE Paris franchise spécialisée dans les roses et produits dérivés. • Organisation du plan d'action de développement du CA en boutique, auprès des entreprises et • comités d'entreprise en local (Région Ile de France). - Réalisation d'une augmentation de 5% du CA Réalisation de l'objectif de la cession de la boutique au tarif souhaité et à la période désirée en 2010.

SEPT. 2004 / SEPT.2008 - CANON France Direction Grands Comptes Nationaux ACCOUNT MANAGER Edf Gaz de France, RTE et filiales. • Développement des placements des matériels et solutions Canon au niveau national. • Accompagnement des clients dans les déploiements matériels. • Vente et Intégration des solutions informatiques et logiciels en équipe. • Management transverse de 5 experts Audit informatique logistique Administratif et commercial. • Réalisation et dépassement des objectifs commerciaux chiffre d'affaires et volume de vente de solutions. - Réalisation d'un chiffre d'affaire annuel de 1 200 000 € - Réalisation de la meilleure performance placement matériels France dans ma catégorie. - En 2007 et 1er trimestre 2008 : 500 Placements 220% de l'objectif fixé. Direction des Opérations Indirectes. CANON France : INGENIEUR COMMERCIALE Réseau IT Mission sur la Région Rhône Alpes • Analyse et mise en place en local de ce nouveau canal distribution. • Accompagnement des distributeurs IT chez les clients finaux. - Réalisation de l'animation d'un premier work shop en local dédié à la gestion du document en entreprise. - Réalisation du lancement et de

l'animation de ce nouveau réseau de distribution IT Canon en région Rhône Alpes.

OCT. 2000 à OCT. 2003 - AMADEUS France Filiale d'Air France. (Système global de distribution) Serveur d'accès et éditeur de logiciels spécifiques au tourisme. CHEF DES VENTES : • Management d'une équipe de 8 responsables commerciaux sur le territoire national et de 5 administrateurs des ventes. • Accompagnement en clientèle des commerciaux sur le terrain. • Gestion et reporting des objectifs trimestriels. • Conduite des entretiens annuels d'évaluations. • Accompagnement au changement suite à la mise en place du nouveau CRM et de la nouvelle plateforme de réservation Amadeus Vista . • Participation à l'organisation de conventions professionnelles en France et à l'étranger. - Réalisation des objectifs de fidélisation des agences de voyages indépendantes 700 agences 98% du parc fidélisé. - Réalisation des objectifs de fidélisation des réseaux de distribution majeurs. (Afat Thomas Cook Selectour Manor). 3000 agences affiliées 97% de l'objectif. - Réalisation de l'organisation d'un séminaire de stimulation des responsables commerciaux et des administrateurs des ventes : 22 Personnes.

DEC. 1994 à OCT. 2000 - CANON France INGENIEUR COMMERCIALE : • Développement d'un portefeuille clients existant, PME PMI puis Grands Comptes. • Tutrice d'un stagiaire de l'école de vente CANON. - Réalisation des objectifs de ventes 50 000 € / mensuel 32% de marge brute.

Langues

- • Anglais : Bonnes bases. • Espagnol : Bonnes bases. parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

►COMPETENCES
• Encadrement commercial.
• Accompagnement en clientèle
• Organisation et animation de l'activité de l'équipe commerciale.
• Pilotage des objectifs et reporting.
• Recrutement de cadres commerciaux.
• Développement de projets commerciaux en s'appuyant sur l'expertise de chacun
• Négociation commerciale.

►COMPETENCES LOGICIELLES ET SYSTEMES D'INFORMATION UTILISES
• Power Point Excel Word SAP Oracle Access Lotus Outlook (Expert)

Centres d'intérêts

- • Tennis, ancienne 3/6.
• Danse, soirées entre amis.