Née le 12/04/1969
92100 Boulogne Billancourt
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1302242242

Responsable commerciale

Ma recherche

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

Formations

1990 : Diplômée de l'Ecole des Dirigeants et Créateurs d'entreprise - EDC - Paris la Défense
Spécialisation en Marketing

1992 : Management d'un réseau de ventes indirectes CEGOS/ 6 sessions de 3 jours

2011 : Module Master validé Information Comptable Finance et Management CNAM

Expériences professionnelles

2012
Depuis 2012/ En poste Honeywell Building Solutions Automatismes industriels Régulation 130 000 Pers (CA 37 $ Mrds-NYSE) K EY ACCOUNT MANAGER Solutions et produits de régulation CVC, détection intrusion et incendie en intégration de systèmes de Gestion du bâtiment GTB /GTC sur IP et Solutions énergétiques • Développement clients grands comptes • Soutien transverses aux équipes de ventes en local • Travail en mode projet avec les équipes techniques d'ingénierie • Prescription des solutions auprès des bureaux d'études

1999
1999 à 2011 PerkinElmer Analytical life & Sciences Industrie et Service pour la Recherche (CA 2 $ Mrds-NYSE) (2006 Rachat de C&ASSL) BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER FRANCE FRANCE & BENELUX Division Onesource - Vente de solutions Gestion de maintenance - Facility Management • Ventes et transformation de solutions de services, allant de l'assistance technique à l'optimisation financière • Mise en place et fidélisation de partenariats stratégiques • Négociation des accords-cadres globaux auprès des directions achats Groupe et référencement, commandes de 300 K€ et > 3 M€ • Prise en charge des engagements contractuels dans des conditions de services optimales • Déploiement d'outils de mesure et KPIs, 90% du portefeuille fidélisé • Reporting trimestriels (WON/ LOST/SWOT, axes stratégiques…) • Management transversal (Ingénieur, Equipe support clients, Services maintenance, OEM) Réalisation de 140% des objectifs 2010 et 120% des objectifs 2009, croissance de 25 collaborateurs, doublement du CA en 4 ans > 5M€ à 10M€ / an Ouverture et Fidélisation de Clients clés: RHODIA, SANOFI, L'OREAL, GSK, BAYER, PSA, IPSEN, SOLVAY…

1998
1998 à 1999 France Télécom Systèmes d'Entreprises INGENIEUR D'AFFAIRES - DIVISION GRANDS COMPTES SECTEUR PUBLIC Commercialisation de conseil et technologie Télécom voix et données • Développement de business croisé avec des partenaires stratégiques • Stratégie et développement de l'activité commerciale secteur Public • Commercialisation de l'offre IT réseaux et PABX Clients clés : Secteur Public CAF, CNAM, Ministère

1995
1995 à 1998 Ronéo/Riso Kagaku INGENIEUR COMMERCIALE - CHEF DE GROUPE Distributeur National en Reprographie - Leader Mondial en Dupli copieurs Digitaux • Développement et fidélisation d'un portefeuille existant Ronéo • Lancement de la force de vente directe de Riso, création d'un portefeuille de 60 nouveaux clients sur un marché de niche, démonstration technique - réalisation 120% des objectifs • Construction

financière et technique des propositions financières (leasing/location) • Organisation d'un teambuilding avec les chefs produits et marketing Meilleurs résultats en 1996 des ventes nationales Ronéo - CA augmenté de 22% en une année Clients clés : Collectivités territoriales, locales, universités, CE, hôpitaux, cliniques

Langues

- ANGLAIS parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

-Vente de services et produits auprès de Grands comptes, PME/PMI, et distributeurs/Grossistes
Pilotage d'offres intégrant la participation de partenaires commerciaux, négociation clés.

-Mise en oeuvre de la stratégie de développement commercial
Fidélisation des acteurs du marché

-Pilotage du marketing opérationnel et des synergies organisationnelles
Gestion et animation de réseaux distributeurs
Gestion de projet en cycle long complexe et stratégique (Expert)

Permis

Permis B