

Né en 1979  
78117 Châteaufort  
Plus de 10 ans d'expérience  
Réf : 2012160821

## Sales manager

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2012** : Bac +5 à École Supérieur de Vente  
Manager en Ingénierie d'Affaires - Niveau I (Bac+5)

**1999** : Bac +2 à Lycée Marie Curie sur Versailles  
BTS assistant de gestion

### Expériences professionnelles

---

**2018 - 2019** :  
Sales Manager chez Airbus Gdi Simulation  
Clients étatiques (DGA), grands comptes et projets export.  
Négociation de contrats cadre et des MCO, relatif au CAC armement et aux licences d'exportation.  
Résultat : CA 9.2 M€, avec 4.2 M€ réalisé au T4, 20% d'export

**2018 - 2018** :  
Manager commercial chez Klb Group  
Pôle Informations Commerciales, Master data SAP : 5 personnes

**2016 - 2016** :  
Credit Manager A/R chez Thales Ted  
Management de transition : équipe de 7 personnes.  
En charge de la trésorerie, de superviser l'export (Crédoc et risque de change) et de contrôler la zone France (système de valorisation prix). Responsable de la documentation des prix de transfert, CA 550 M€.

**2015 - 2015** :  
Gestionnaire compte client Aéro chez Safran Landing  
A400M, contrôle export de bien à double usage

**2014 - 2014** :  
Responsable Export/Adv chez Airinspace : Fab. Machines De Décontamination /brevet Spatial  
CA 6.2 M€ dont 2.2M€ à l'export avec 1.2M€ pour le grand export, résultat+ 35% de 2013 à 2014.

**2012 - 2013** :  
Coordinateur service clients chez Infovista  
26 personnes, planification, forecast et reporting

**2008 - 2011 :**

Business Operation Leader, IDSC Leader et Formateur chez Ge Healthcare : Fab. Matériels Médicaux

Gérer et développer un réseau de plus de 150 distributeurs. Vente de pièces détachées, résultat : 34M\$ + 42% de 2005 à 2010. Ventas de formations, objectif : 450 K\$, résultat 600K\$ en 2010.

Création d'une nouvelle activité : location d'outillages, objectif: 150K\$, résultat 280K\$ en 2010. Appliquer une réorganisation stratégique avec la création de 2 centres opérationnels, diriger et rendre autonomes des équipes multiculturelles de 4 à 15 personnes. Zone EAGM

**2007 - 2008 :**

Comptable A/R (Accounts Receivable) chez Philips

Recouvrement export, superviser l'imputation.

**2005 - 2007 :**

Customer Care Program Leader chez Ge Healthcare : Spécialiste Des Pays Sous Embargo Pour Idsc

**2005 - 2005 :**

Agent de recouvrement international chez Areva Fci/credit Risk, Prévisions Et Analyse Financière

**2004 - 2005 :**

Coordinateur IDSC (service en charge des distributeurs) chez Ge Healthcare

zone EMEA. Recettage Oracle

**2003 - 2004 :**

Technico-commercial/Responsable Commercial chez Bes-sdmo : Contrats De Services Et Location De Groupes électrogènes

Management commercial de trois centres de profits : création et transfert d'agences. CA 2,9 M€ en 2004, + 31% de 2003 à 2004

**2002 - 2002 :**

Gestionnaire des règlements clients chez Ge Capital : Affacturage Et Recouvrement

**2001 - 2001 :**

Analyste logistique chez Ge Healthcare Penske : Gérer Les Différents Litiges Fournisseurs

**1997 - 2001 :**

Pré-qualificateur puis technico-commercial chez Hilti

Chasser et fidéliser des nouveaux clients.

En apprentissage CA 90K Frs, + de 3 nouveaux clients par mois. Téléphone : 2 RDV par soirée

## Langues

---

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

## Logiciels

---

Pack Office, AS 400, Oracle, Sap, Salesforce

## Atouts et compétences

---

Commerce international et logistique : Maîtrise des incoterms, crédits documentaires, lettres de crédits, carnets ATA, EUR1, IATA, D48... gérer, développer un réseau de distributeurs.

Conduite d'affaires en mode projet. Lancement d'un intranet. Répondre aux appels d'offres.

Info logistique : suivi des flux, superviser les transporteurs et transitaires. Achats et sourcing.

Relation clients et gestion des litiges : Négociateur en B to B, expert en contrats de services.

Création de nouvelles activités, transfert et développement de nouvelles agences commerciales.

Appliquer les procédures de satisfaction clients, fournisseurs et distributeurs. Audit interne.

Management (équipe de 3 à 15 personnes) & Management transversal : Gestions des risques en partenariat avec des filiales, les services : juridique, financier, logistique, vente et marketing.

Finance d'entreprise : Prévision des ventes, contrôle de gestion export et problématiques fiscales.

Contrôler, mesurer, superviser des activités avec un reporting pour des fonds d'investissement