

Né en 1982  
**78700 Conflans-sainte-honorine**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2101211225**

## Account manager sénior

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Administration et Juridique.

### Formations

---

**2002** : Bac +2 sur Paris  
BTS en Action Commercial

### Expériences professionnelles

---

**08/2019 - 12/2019** :

Associé fondateur chez Les Indomptables Du Lavage sur Douala, Cameroun

Mise en place de la seconde partie de la structure pour accompagner la flotte des véhicules.

Construction de la partie fixe en une Laverie Moderne

**05/2019 - 08/2019** :

Commercial sédentaire B to B Sénior chez Recygo sur Neuilly-sur-seine

Commercialisation de l'offre Recygo dans le cadre du développement durable.

Recygo, l'expert du recyclage des déchets de bureau au service des entreprises. Certification destruction.

Collecte, Tri, Recyclage. Devis gratuit. Solutions adaptées.

Accueil du client, identification et analyse de ses besoins, établissements de devis dans le but de conclure la vente dans le cadre de la politique tarifaire

**08/2018 - 02/2019** :

Associé fondateur chez Les Indomptables Du Lavage sur Douala, Cameroun

Création de la première station avec flottes mobiles pour lavage de véhicule du Cameroun.Ville de Douala

**04/2018 - 07/2018** :

Commerciale sédentaire B to B Intérim chez Procter & Gamble sur Neuilly-sur-seine

Vente des produits PROCTOR et GAMBLE auprès d'officines dans toute la France

**01/2018 - 03/2018** :

Attaché Commercial chez Skills In Healthcare sur Gennevilliers

Vente de produits OTC auprès d'officines de la France entière pour le cadre des laboratoires Johnson Johnson, Gallia et Blue Skin ; Opération Push sur le Laboratoire A (MANOUKA/PHYTO TERRA)

**06/2016 - 10/2017** :

Co-fondateur chez Sealine, Cameroun

Création sur le port de Yupwe à Douala d'un futur central d'achat de poissons et vente à la criée.

**02/2014 - 05/2016 :**

Account Manager sénior chez Zenchef (1001 Menus) sur Paris

Sales:

- Développement et gestion d'un portefeuille clients : Chasse, prospection, rendez-vous, établissement des devis et la relance des devis. démonstration, négociation, closing, Suivi de la livraison du projet

Fidélisation et Elevage de compte :

- Suivi du portefeuille clients et des projets livrés
- Conseils et formations en webmarketing: réseaux sociaux, référencement naturel, utilisation des outils ZenChef en SaaS
- Upselling

**01/2011 - 09/2013 :**

Commercial sédentaire sénior chez Kompass sur Courbevoie

Prospecter les entreprises françaises de tous secteurs d'activités d type PME, TPE, grands groupes ciblées dans le CRM qui est l'un des principaux fournisseurs de bases de données d'entreprise en ligne, offrant des informations sur les entreprises françaises et internationales à utiliser comme outil de vente, de marketing, de recherche et d'achat.

Réalisation d'actions de marketing direct BtoB - BtoC e-mailing (définition des cibles et mise en place de la stratégie )

Mailing courrier

Faxing et texting

Mise en place de data base chez les clients

Référencement et lancement de campagnes Google Ad words / gestion SEO -SEM

Accompagnement dans le développement commercial

**05/2006 - 11/2010 :**

Commercial sédentaire sénior chez La Centrale sur La Garenne-colombes

Commercial sédentaire BtoB secteur automobile (300 concessionnaires et revendeurs)

Attribution du portefeuille Ile de France puis Pays de Loire.

Développement de 300% du portefeuille clients lors de mon arrivée en 2007.

Développement de 94% du portefeuille clients l'année suivante.

Récompensé par 3 awards successifs

Vente de solutions publicitaires multi-supports intégrant la création de sites internet; bannières publicitaires; liens dynamiques; Opérations marketing ciblées (campagne nationale); SEO...

Commercialisation d'espaces publicitaires sur presse papier (encarts, vitrines, pages de pub...)

Gestion d'un portefeuille clients, suivi du chiffre d'affaire et de la marge obtenue.

**02/2006 - 04/2006 :**

Commercial terrain chez Ranger France

conseil personnalisé et vente directe au porte à porte auprès des particuliers et des entreprises

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Commercial sédentaire BtoB

Attribution du portefeuille

Développement portefeuille

Vente

Gestion d'un portefeuille clients, suivi du chiffre d'affaire et de la marge obtenue

Prospection