

Né en 1980  
**88100 Saint-dié-des-vosges**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
Réf : 2104281428

## Directeur commercial et marketing

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans les Services commerciaux.

### Formations

**2009** : Formation à ICN BUSINESS SCHOOL

Ecole supérieur de commerce

**2002** : Bac +3 à faculté de droit de Nancy sur Nancy

Licence en droit, droit du travail

**1998** : Bac

Baccalauréat série D, sciences et mathématiques

### Expériences professionnelles

**2020 à ce jour :**

Directeur commercial et marketing chez Acoris sur Nancy

**2017 - 2020 :**

Directeur du service client chez Probtpl sur Nancy

Pilotage de 4 services avec les managers (gestion et commercial)

Définition des objectifs d'activité, suivi et animation

Suivi des indicateurs qualité, suivi du budget

Accompagnement des managers

Définition de la stratégie régionale et mise en oeuvre

**2013 - 2017 :**

Directeur régional en assurance chez Mapa Assurances

Pilotage des 12 agences (management, RH, suivi du budget)

Plan d'actions, suivi des portefeuilles

**2011 - 2013 :**

Responsable du développement chez Mutuelle St Germain sur Paris

Management de commerciaux et actuaires, vente grands comptes :

Air liquide, Valeo, BPCF ...

Définition du plan commercial et du plan Marketing

**2009 - 2011 :**

Directeur de Concession chez Jrs, Honda sur Metz

Gestion financière de la concession : établissement du budget et suivi

Management d'équipe

Plan de développement : plan de communication, plan commercial

Relation avec le constructeur, les marchands  
Manifestation extérieur  
VN= 200 ; V0= 120

#### **2004 - 2009 :**

Responsable du développement -Région Est chez Mutuelle Intérial

#### **2002 - 2004 :**

Commercial en assurance chez Gan Assurance sur Nancy

### **Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

### **Atouts et compétences**

---

Management :

Équipes > 80 personnes, 9 managers

Direction de réseau

Recrutement

Commercial et Marketing

Accompagnement terrain et vente

Déploiement de méthode de vente

Analyse de marché et plan marketing

Conception de nouvelle offre, segmentation selon les cibles

Pilotage et stratégie

Définition de plan de développement

Suivi des indicateurs et animation

Gestion :

Contentieux et réclamation

Relation client, plateforme téléphonique

Suivi du portefeuille clients

Budget et Finance

Etablissement de business plan et son suivi

### **Permis**

---

Permis B