

Né en Septembre 1981  
**78000 Plaisir**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 2107141350**

## Commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2005** : Bac +3 à DEESMA sur Paris

Licence en Marketing

**2004** : Bac +2 à École de vente Canon/Plus Values Paris sur Paris

BTS Action Commerciale

**2000** : Bac à Lycée Charles de Gaulle

Baccalauréat STT

(Comptabilité - Gestion)

### Expériences professionnelles

---

**01/2021 - 03/2021** :

Responsable de comptes partenaires BtoB chez Teksial (engie) sur Colombes

- Pilotage des relations de partenariat
- Contractualisation des partenaires
- Suivi et reporting des dossiers CEE
- Fidélisation du portefeuille clients

**11/2019 - 09/2020** :

Responsable de département adjoint chez Fnac Rive sur Genève

- Gestion et management des ventes du département Informatique
- Accompagnement et développement d'une équipe de 7 personnes
- Pilotage et suivi des indicateurs commerciaux (KPIs)
- Gestion des relations avec les fournisseurs
- Application de la stratégie de l'entreprise

Objectif : 500 KCHF/an - CA réalisé : 800 KCHF soit +60%

**10/2018 - 10/2019** :

Key Account Manager BtoB chez Oggo Services Apple Macintosh sur Genève

- Développement et fidélisation d'un portefeuille clients BtoB
  - Développement du réseau partenaires de la société
  - Réalisation des audits clients et du suivi de la relation clients
  - Veille technologique et concurrentielle permanente
  - Présentation des nouveaux services de la société (web digital, location de matériel, mise en place de solution de POS mobile Lightspeed) aux clients existants et prospects
- Objectif : 160 KCHF - CA réalisé : 180 KCHF soit +12,5%

**09/2010 - 09/2018 :**

Business Expert BtoB chez Apple Retail sur Paris & Genève

- Développement et management du portefeuille clients Grand Comptes
- Management d'une équipe de 10 vendeurs Floor avec fixation des objectifs de ventes, mise en place des actions commerciales et mesure des résultats (coaching, training et mentoring)
- Organisation d'évènements et de networkings pour développer un réseau d'utilisateurs
- Leader de performances sur la création de propriétaires de produits et de services
- Veille technologique et concurrentielle
- Expert sur l'ensemble des produits, logiciels métiers et accessoires Apple
- Analyse hebdomadaire des chiffres du magasin

Objectif : 850 K\$ - CA réalisé : 1.2 M\$ soit +41% (2017-2018)

**05/2008 - 05/2010 :**

Channel Promoter • Assistant Marketing chez Eurocopter (eads) sur Marignane / Le Bourget

- Veille concurrentielle au sein du département Marketing
- Lancement du nouveau site intranet à travers l'analyse de scores et le management de la base de données
- Mise en place des outils de communication interne
- Animateur au Salon International de l'Aéronautique et de l'Espace de Paris Le Bourget

## Langues

---

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

## Atouts et compétences

---

- Gestion et management des ventes
- Accompagnement et développement d'une équipe
- Pilotage et suivi des indicateurs commerciaux (KPIs)
- Gestion des relations avec les fournisseurs
- Application de la stratégie de l'entreprise
- Développement et fidélisation d'un portefeuille clients BtoB
- Veille concurrentielle au sein du département Marketing

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Gastronomie

Running (semi-marathon et Trail)

Décoration d'intérieur

Voyages et tourisme culturel