Né en 1974
**59260 Lille**
**Plus de 10 ans d'expérience**
**Réf : 2111221511**

# Chargé de développement commercial

## Ma recherche

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

## Formations

**2005** : Bac +4
Maitrise d'Assistance Technique du commerce des services et du tourisme, conseiller généraliste PME/PMI

**1994** : Bac +2
BTS action commercial

## Expériences professionnelles

**2016 - 05/2021** :
Activité indépendante de conseil, de développement, et d'apporteur d'affaires

**2008 - 2016** :
Chargé de développement Commercial chez Groupe Socotec (immobilier, Construction, Industrie, Santé)
- Business développement des prestations de services (Conseil, Assistance, Vérification, Contrôle, Formation, Hygiène Sécurité Environnement Energie)
- Stratégies commerciales, plans d'actions, maitrise des risques humains, financiers et techniques.
- Création, entretien et animation de partenariats locaux et nationaux.
- Management de projets et de missions, identification et accompagnement des compétences, constitution et coordination d'équipes pluridisciplinaires.
- Chiffrages.
- Négociation vente et déploiement de contrats nationaux.
- Création d'évènements, salons, conférences, Veille Marché

**2005 - 2008** :
Attaché commercial chez Societe Treca Literie Secteur Nord Pas De Calais
- Développement des ventes et animation d'un réseau de distributeurs indépendants, franchisés, associés, grandes surfaces spécialisées (CA 300 KE)
- Formations des forces de ventes magasins, mises en place de challenges, gestion budget communication, merchandising, création d'évènements

**1999 - 2004** :
Délégué commercial chez Societe Christian Bernard Diffusion Departement Joaillerie Licences De Marques
B to B et B to C (ventes privées) .Implantation d'une collection complète Joaillerie Louis Féraud et Joaillerie Christian Bernard. Mise en place des contrats de partenariats secteur France (40 Magasins ciblés, CA 600 KE)
- Développement des ventes et animation du réseau de partenaires revendeurs.
- Création d'événements, formation des forces de ventes, merchandising, gestion du budget communication

**1994 - 1999** :

Vrp chez Societe Stanimex Imort Export Bijouterie
Reprise et consolidation d'une clientèle de bijoutiers or et fantaisie sur 14 départements suite au départ en retraite d'un représentant (70 clients, 150KE). Prospection négociation vente et développement. Référencement produits auprès de centrales d'achats, de groupements et de CE. Formations. Participation à des salons.
-Vente de ma clientèle en 1999 (120 clients, CA 320 KE)

## Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

Développement commercial
Animateur réseau, Assistance technique
Prospection, négociation, vente.
Développer du profit.
Créer, animer et développer un réseau.
Coordonner des Interventions.
Accompagner. Former.
Analyser. Contrôler.
Faciliter. Conseiller

## Permis

Permis B