

Né en 1977  
**92270 Bois-colombes**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
Réf : 2204251413

## Responsable du développement commercial

### Ma recherche

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

### Formations

**2022 :**

### Expériences professionnelles

**2016 à ce jour :**

Directeur du Développement Commercial et des Relations Extérieures chez Cogetrad Industrie : Société De Traitement Et De Gestion Des Déchets Dangereux Industriels

**2012 - 2016 :**

Consultant chez Fondation Haïti Je M'engage

Audit sur le développement industriel et construction : Chiffrage sur les besoins en construction.  
Chiffrage sur les besoins en déchetteries, hydroélectrique, traitement des eaux...etc...Contacts et négociations avec les fournisseurs

**2000 - 2012 :**

Responsable du développement commercial chez A.p.d

Système 3DP : Système tridimensionnel industriel.

! Fabrication du concept, distribution et formation.

! Développement de réseaux en France et à l'international : Iran, Sénégal, Maroc, Côte d'Ivoire

**1995 - 2000 :**

Responsable du développement commercial de Béalias Industrie chez Groupe Béalias : Produits Industriels - Problématiques Industrielles En France & étranger

Mise place d'une stratégie Marketing et commerciale avec des sportifs de haut niveau. Cette stratégie a permis de développer le CA de 7 % par an

Quelques clients grands comptes: SUEZ - DALKIA - COFELY - EIFFAGE - CORIANCE

AREVA : ORANO - EDF - APILOG - INEO - EADS - VINCI - DEFENSE... Institutionnels

### Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

### Logiciels

Pack Office

### Atouts et compétences

#### Management et stratégie :

- Analyse des besoins en général de son département et de ses clients.
  - Etablissement & application de la politique technique et commerciale :
    - définition des objectifs - relations client
    - partenariats commerciaux (sociétés externes, fournisseurs...)
    - Stratégie commerciale
  - Management et ventes:
    - o développement commercial
    - o organisation de l'activité et des fonctions - besoins RH, participation aux recrutements
    - o animations, suivis des opérations et du développement
  - Création & mise en place de procédures Opérations :
    - Actions commerciales : fidélisation clients, parrainages, prospection & actions commerciales en B to B
    - Communication : informations ascendantes et descendantes.
    - Création, évolutions & analyse des statistiques : taux de concrétisations, ventes, nombre de clients traités, nombres de deals, CA/clients traités
  - Reporting : tableaux de bord
- Actions transverses :
- Travaille de façon active avec le marketing pour mettre en place la politique définie par le marketing
  - Participation à la création et au développement d'outils d'aide à la vente : animation d'équipes, organisation de l'activité, reporting, RP
  - Vente & gestion de la relation client (forte sensibilité au service client)
  - Management : + 30 personnes
  - Organisation d'activités, vente et gestion de projets.
  - Gestion des Budgets et de la technique

#### Permis

---

Permis B

#### Centres d'intérêts

---

SPORT: International de rugby, footing, vélo.

PASSIONS : Sports, chant opéra, opérette , lecture