

Né en 1968  
**82400 Gasques**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 2302230810**

## Commercial

### Ma recherche

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

### Formations

**2008** : Formation à Arkoon sur Paris  
Formation processus décisionnel multi niveaux

**1997** : Formation à Gillette France, Kellogg's France  
Accords commerciaux en grande distribution (Leclerc, Intermarché, Promodes)  
Formation Interne

**1994** : Bac +4 à IDRAC Business school sur Lyon  
Maîtrise en Gestion des Entreprises

### Expériences professionnelles

**2016 - 2018 :**  
Directeur Commercial et Marketing chez Data Update / Éditeur De Logiciel  
Création d'une plateforme automatisée de recherche d'informations légales, fiscales, financières et juridiques sur toutes les entreprises françaises :  
Définition du Business Plan : diagnostic stratégique, construction des prévisionnels, création de l'offre, de la politique commerciale et tarifaire  
Élaboration des indicateurs de performance et tableaux de bord

**2010 - 2022 :**  
Responsable vente indirecte chez Aparteam / Formation Des Commerciaux  
Création d'un réseau de revendeurs en dématérialisation fiscale  
Gestion des accords au niveau national (référencement de la solution)  
Chef de projet sur plus de 100 entreprises pour la conduite du changement et interface avec les partenaires informatiques  
Formation des utilisateurs Helpdesk utilisateur et revendeur sur les solutions de dématérialisation

**2009 - 2010 :**  
Responsable vente indirecte chez Criston / Éditeur De Solution D'administration Des Postes De Travail  
Création d'un réseau de revendeurs nationaux orientés gestion de parc, création de l'offre  
Gestion du portefeuille de Comptes régionaux publics et privés  
Signature de 40 000 licences chez Sanofi puis rachat de la société par une société américaine

**1999 - 2008 :**  
Fondateur et Directeur commercial puis Directeur régional Sud chez Arkoon Network Security / Solutions De Sécurité Informatique  
En tant que Directeur commercial, conception de la politique commerciale et tarifaire & lancement de la gamme

## Arkoon

Création des premiers accords de partenaires

Management des équipes : 11 collaborateurs (commerciaux, équipes prospection)

Développement du CA de 0 à 4 M€ en 4 ans

2 levées de fonds successives (2 M€ puis 3M€) qui amènent à un rachat en 2004

En tant que Directeur régional, gestion des grands comptes Sud

France (34 départements) en collaboration avec les commerciaux partenaires

Gestion des partenaires vente indirectes (Spie, Hexapage, Proxiserve...)

Gestion des comptes clefs en direct avec double booking pour les partenaires (CMA CGM, AIRBUS, CNES,

MAISADOUR, EDF...)

Croissance du CA par 10 sur 4 ans, Chiffre d'affaires généré 1, 5 M€ en 2008, marge 74 %

## 1997 - 1999 :

Directeur Commercial chez Elitec / Ssii

Création des offres de services PME/PMI (installation, déploiement et maintenance)

Elaboration de la politique de tarification

Création des offres de services

CA multiplié par 7 en 2 ans pour atteindre 750 K€ avec recrutement de 3 commerciaux

## 1995 - 1997 :

Délégué Régional des Ventes chez Kellogg's Company / Céréales

Animation des supermarchés et des hypermarchés (gestion d'un CA annuel de 8 millions d'euros)

5 fois vainqueur des K'dor sur 7 concours dont 3 sur réimplantation de linéaires, 3 sur animation d'entrée de magasin, 1 pour mise en avant ludique de TG.

Négociation en centrale Provencia, Socara

## 1994 - 1994 :

Délégué Régional des Ventes chez Gillette / Rasoirs

1er de la force de vente supplétive pour les rasoirs dans les lieux de villégiature petit magasin et les campings (Atlantique et Méditerranée)

## Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

Compétences commerciales

- Animation du développement commercial
- Analyse de la performance des commerciaux partenaires
- Formation des équipes commerciales et techniques
- Coaching technique des équipes
- aisance relationnelle, écoute client et empathie
- Autonomie
- Sens du collectif
- Grande capacité d'analyse

Management

- Gestion d'équipes
- Conduite du changement
- Diagnostic et pilotage stratégique
- Pilotage de projet

## Permis

## Centres d'intérêts

---

Sport : Krav Maga, Ski (1er degré fédéral), Tir sportif (pratique et moniteur)  
Mécanique automobile (auto, moto, tracteur)  
Gestion d'un petit parc immobilier (administrative et technique)  
Side-project : Conception d'un système complet de dématérialisation des contrats pour une société de courtage/assurances  
Lecture (Histoire, Romans et BD)