

Né en 1994  
**92270 Bois-colombes**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
Réf : 2309120845



## Responsable développement commercial

### Ma recherche

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

### Formations

**2018** : Bac +5 à ICD Business School sur Paris  
Master Management et Marketing de la Relation Client

**2016** : Bac +3 à Sup de vente Essym sur Paris  
Licence Responsable Développement Commercial

**2014** : Bac +2 sur Paris  
BTS Management des unités commerciales Sup de vente

### Expériences professionnelles

#### 01/2023 à ce jour :

Responsable Commercial Grands Compte chez Hellio sur Clichy  
Développer et vendre les offres CEE et du BE auprès des acteurs du résidentiel, du tertiaire et de l'industrie  
Assurer la pérennité de la relation client de bout en bout, de l'identification du gisement énergétique au financement des travaux de rénovation énergétique  
Coordonner les différents acteurs et partenaires pour faire avancer les projets phase par phase

#### 09/2021 - 2021 :

Responsable Développement Commercial chez Reanova sur Vélizy-villacoublay  
Assurer l'animation et le développement, la satisfaction d'un portefeuille clients clés : Syndics, Bailleurs, Promoteurs.  
Superviser et coordonner les équipes projets : Architecte, Ingénieur, Fluide, Thermicien, Économiste.  
Conseiller, proposer et restituer les différentes missions auprès des différents maitres d'ouvrage privés ou public avec la participation d'experts techniques. Gérer les calendriers des projets, date de restitution, date d'AG

#### 2018 - 2021 :

Directeur de l'action commerciale chez La Poste sur Crétteil  
Piloter l'activité commerciale de 14 établissements de courrier et colis (77, 93)  
Manager et coordonner 28 établissements sur le secteur Île-de-France Est (CA de 15M€)  
Accompagner et former les équipes terrain : 50 commerciaux/apprentis en binôme

#### 2016 - 2018 :

Responsable d'agence chez Loxam sur Paris  
Garantir l'activité commerciale du point de vente (CA de 350 K€/an)  
Gérer la relation client : relance, prospection et suivi commercial  
Assurer la gestion administrative et comptable : contrats, factures, paiements  
Planifier les livraisons et les récupérations de matériels sur les chantiers

**2015 - 2016 :**

Conseiller Technique chez La Plateforme Du Batiment sur Paris

Gérer le département carrelage (CA de 750 K€/an)

Assurer l'accueil, la vente et la gestion de la relation client

Superviser l'organisation générale des rayons, les stocks et les inventaires

**Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

**Logiciels**

---

Pack Office, Sales Force

**Permis**

---

Permis B