

Né en 1976  
**75005 Paris**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 2404291248**



## Responsable commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2002** : Formation à Adverttech

Techniques de vente B to B

**2000** : Formation à Bernard Julhiet Consulting

Techniques de vente en grande distribution

**1997** : Bac +2 à Lycée Albert Thomas sur Roanne

BTS Force de vente

**1994** : Bac à Lycée Jules Ferry sur Roanne

Bac B

### Expériences professionnelles

---

**11/2018 - 08/2023** :

Gérant chez Tata Monique, Bar/restaurant sur Paris

Gestion de l'entreprise (achat, vente, coaching, marketing, communication)

Barman et management des extras

Gestion des réseaux sociaux

Organisation d'événements (expositions, concerts, conférences, séminaires)

**04/2014 - 08/2018** :

Directeur d'établissement chez Les Nautes, Bar/restaurant sur Paris

Gestion de l'entreprise (achat, vente, marketing, communication)

Elaboration de la stratégie et politique commerciale

Management et formation des équipes (20 personnes)

Mise en place des animations et gestion des réseaux sociaux

Responsable de la commercialisation et création d'événement sur mesure

Résultat : Progression de CA, 300 000 € à 2 000 000 € sur la période

**09/2008 - 01/2014** :

Gérant chez Ethic Energies, Installateur D'énergies Renouvelables sur Roanne

Gestion de l'entreprise

Elaboration de la stratégie et politique commerciale

Définition de l'approche marketing & communication

Gestion des sous-traitants

Suivi des chantiers

**04/2005 - 08/2008 :**

Directeur Commercial France chez Jardin De France, Parfumerie sur Bourbon Lancy  
Elaboration de la stratégie et politique commerciale/Marketing  
Gestion et développement du parc clients stratégiques  
Management et animation de la force de vente (30 commerciaux)  
Développement du segment MDD  
Introduction sur de nouveaux marchés  
Résultat : Progression de CA, 1 400 000 € à 3 000 000 € sur la période

**10/2004 - 03/2005 :**

Responsable commercial régional chez Arx, Solution D'automatisation Robotique Pour Les Pharmacies sur Dijon  
Elaboration et négociation de projets sur mesure  
Acquisition de parts de marché  
Veille concurrentielle  
Création et animation d'un réseau partenaires  
Encadrement des équipes techniques

**2002 - 2004 :**

Responsable comptes clés (Key Account Manager) chez Mci Worldcom, Opérateur Internet Et Télécom sur Lille  
Définition de la politique commerciale grands comptes  
Gestion et développement du parc clients stratégiques  
Elaboration et négociation de projets sur mesure  
Résultat : CA 2003 : 2 000 000 € (+20%)  
1er commercial France (184% objectifs)

**2001 - 2002 :**

Ingénieur Commercial (Account Manager) chez Mci Worldcom, Opérateur Internet Et Télécom sur Dijon  
Conseil, vente, négociation de services internet et télécom  
Elaboration et négociation de projets sur mesure  
Formation de la force de vente : techniques de prospection et offre, produits spécifiques  
Résultats :  
CA 2001 : 1 000 000 € (+700%) 5ème commercial France, 37ème Europe (146% objectifs)  
CA 2002 : 1 000 000 € (+100%) 10ème commercial France (95% objectifs)

**1998 - 2001 :**

Chef de secteur chez Rg Barry International, Fabricant Et Fournisseur De Produits Textiles Pour La Grande Distribution  
Vente, négociation et référencement auprès des centrales d'achats régionales et GMS  
Elaboration des gammes produits  
Résultats : CA 1999 : 300 000 € (+5%) 2ème commercial France (95% objectifs)  
CA 2000 : 400 000 € (+30%) 2ème commercial France (110% objectifs)

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Gestion d'entreprise  
Organisation  
Stratégie  
Management  
Marketing  
Communication

Négociation  
Créativité, force de proposition

## Centres d'intérêts

---

Basket-ball, cinéma, musique