

**33300 Bordeaux**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2501092050**

## Chargée de développement commercial

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nouvelle-Aquitaine, dans le Bâtiment.

### Formations

**06/2020** : Certification Commerce & Fiscalité - Immobilier à CCI Bordeaux sur Bordeaux  
Certification Commerce & Fiscalité - Immobilier

**06/2016** : Bac +3 à CCI Bordeaux sur Bordeaux  
Bachelor Responsable Développement Commercial, licence

**06/2015** : Bac +2  
BTS MECP

**06/2013** : Bac  
Baccalauréat professionnel SOFT SKILLS Capacité d'adaptation & gestion du stress

### Expériences professionnelles

#### 01/2021 à ce jour :

CHARGÉE DEVELOPPEMENT PRESCRIPTEURS chez Groupe Pichet

Missions :

Développement d'un réseau d'agences immobilières et conseillers en gestion de patrimoine afin de commercialiser nos produits et augmenter le CA du groupe :

Présenter nos programmes et convaincre nos partenaires de commercialiser

CONTACT nos logements

Accompagner nos partenaires sur les négociations auprès de leurs clients

+33 (0)6 27 08 22 08 Co-animer un réseau grands comptes (agences bancaires nationales)

Prospecter des agences immobilières / prescripteurs immobiliers

mathilde.noyon.pro@gmail.com Solutionner et traiter les objections des clients et de nos partenaires

Permis B, Véhicule Optimiser l'agencements des logements

Résultats 2023 :

Nombre de vente : 220 / Nombre de partenaires : 48 / CA annuel : 56M€

CODE SPA COMMERCIALE MOBILIER GRANDS COMPTES

DESIGN Fabricant de mobilier haut de gamme bien-être - Service commercial - Clients

Bordeaux BtoB / BtoC  
2016 - 2020

Missions :

Développement commercial national auprès d'hôtels haut de gamme, de clients

VIP :

Prospecter les architectes d'intérieurs, designer, hôtels 4 et 5 étoiles

Démarcher les maîtres d'oeuvres et/ou acheteurs pour leur proposer nos produits

Gérer les commandes : prospect, négociations, production, livraison, SAV  
Animer un réseau de prescripteur  
Participer aux salons internationaux  
Contribuer au développement de la marque  
Négocier les devis clients pour optimiser la marge

Clients :

Groupe Pichet, Wilmotte, P. Starck, Ritz, H(a)aitza, Accor, Chanel, Cabinet Gaugain...

Résultats : Nombre ventes annuelles : 46 / CA annuel : 320K€ / +15% par an

HBW CHARGÉE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL  
TECHNOLOGY Fabricant d'appareils dermo-esthétique - Service commercial - Clients BtoB /

**01/2016 - 12/2017 :**

Bordeaux BtoC

2016 - 2017 Missions :

Développement d'un réseau de distributeurs internationaux et d'instituts haut de gamme nationaux :

Prospecter les instituts haut de gamme et négocier les contrats

Former les distributeurs sur le plan pratique, théorique et commercial

Réaliser des supports de vente type book de formation.

## **Langues**

---

Anglais (Oral : moyen / Ecrit : débutant), Espagnol (Oral : moyen / Ecrit : débutant), Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

## **Atouts et compétences**

---

MOBILIER, B to B, BtoB, esthétique, Développement commercial, DEVELOPPEMENT COMMERCIAL, devis clients, salons internationaux, gestion de patrimoine, grands comptes, Fiscalité, dossiers clients, immobilier, immobiliers, développement de la marque, négociations, négocier les contrats, SAV, satisfaction client, agences bancaires, Gérer les commandes, Vente

## **Permis**

---

Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

Fitness, Running, Voyage