

Né le 22/04/1974  
**78690 Les Essarts-le-roi**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2508271255**

## Développement commercial

### Objectifs

Booster de croissance, je suis un développeur commercial spécialisé dans la gestion de projets innovants dans le secteur du bâtiment, notamment le second œuvre. Je pilote vos projets de A à Z, de la prospection à leur réalisation, en lien étroit avec les prescripteurs comme les architectes, économistes, bureaux d'études et les maitrises d'ouvrages.

Mon parcours m'a permis de contribuer à l'essor d'entreprises comme Cumulux, où j'ai identifié de nouveaux marchés, défini des stratégies commerciales et négocié des projets auprès de grands comptes.

J'ai aussi animé un large réseau de partenaires et prescripteurs, en veillant toujours à fournir des conseils techniques justes et un accompagnement de qualité. Chez Nora by Interface, j'ai notamment géré de nombreux appels d'offres publics et privées, puis créer et renforcer des partenariats durables avec des villes, bailleurs sociaux et cabinets d'architectes.

Aujourd'hui, je souhaite mettre ces expertises au service d'une entreprise engagée dans l'aménagement idéalement en Île-de-France, afin de contribuer à des projets à fort impact environnemental tout en continuant à développer mes compétences commerciales et techniques.

### Ma recherche

Je recherche un CDI, sur les régions voisines de la région Ile de France avec une rémunération plus de 3000 euros, dans le Bâtiment second oeuvre.

### Formations

**2025** : Bac +2 à Infa sur Nogent Sur Marne (94)

### Expériences professionnelles

**11/2018 - 03/2024 :**

chargé de projet prescription chez Nora By Interface sur Paris (75)

Mettre en place une stratégie commerciale ayant augmenté le nombre de clients de 20% en un an sur le département ( prospection, rdv, closing projets)

Accroître le chiffre d'affaires sur un secteur géographique de +30% sur 2 ans générant un CA de 1.1M€ en 2024.

Développer des grands comptes clés ( départements, villes, bailleurs sociaux )

Gérer et accroître un portefeuille clients/prescripteurs MOA/MOE composé d'architectes, bureaux d'études, économistes.

Déetecter et créer les projets par appels d'offres publics et privés, de la préconisation à l'installation avec un taux de transformation de 45% des projets.

### Langues

Anglais (Oral : / Ecrit : )

## **Logiciels**

---

Salesforce

## **Atouts et compétences**

---

Elaborer et mettre en œuvre des stratégies commerciales  
Déetecter, créer et gérer les projets  
Négocier et conclure les ventes  
Piloter les appels d'offre publics et privés

## **Permis**

---

Permis A

## **Centres d'intérêts**

---

Musées  
Tennis de Table  
Golf