



\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

\*\* \*\*\* \*\*\*\*\* \*\*\*\*

Lorient (56100)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## Chargé d'affaires, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2014 / déc. 2015**    **Chargé d'affaires**  
ATOO ENERGIE  
*Ouest*  
\* Vente d'offres de marchés de gaz naturel jusqu'à 5 000 MGW aux (PME, PMI, maisons médicalisée ...)  
\* Fidélisation de la clientèle, renégociation de contrats, conseils techniques.
- janv. 2012 / janv. 2014**    **Chargé d'affaires**  
VEOLIA HABITAT SERVICES : Bretagne, Pays de Loire, Normandie  
(Groupe Proxiserve 3500 Collaborateurs, chiffre d'affaires 285 Millions, vente de prestations de services énergétiques)  
\* Création et développement d'offres commerciales (contrats d'entretien et travaux de modification d'installation de chauffage) pour les professionnels et particuliers.  
\* Vente de raccordements gaz sur une délégation de service public de gaz naturel aux collectivités locales, industriels.  
\* Création et développement d'un réseau de partenaires, (GRDF, fournisseurs énergétiques, fabricants de matériels, constructeurs de maisons, bureaux d'études, administrateur de biens)
- janv. 2005 / janv. 2012**    **Commercial ANTARGAZ**  
Bretagne  
(1000 Collaborateurs, chiffre d'affaires 700 Millions, distribution et commercialisation de gaz propane et naturel)  
\* Chargé des secteurs Morbihan, Finistère, Côtes d'Armor et Ile et Vilaine.  
\* Animation et développement d'un réseau de prescripteurs et partenaires (grossistes, constructeurs de maisons, architectes, maîtres d'œuvres, bureaux d'études, promoteurs immobiliers, collectivités locales et artisans chauffagistes)  
\* Développement du portefeuille et fidélisation de la clientèle, renégociation de contrats, conseils techniques.
- janv. 2002 /**    **Chargé de relations publiques**  
CALAO  
(Quimper).  
\* Prise en charge de la communication et des relations presse.
- janv. 2000 / déc. 2002**    **Chef de rang**  
FESTIVAL CRUISE LINE
- janv. 1998 / janv. 2000**    **Chef de rang**  
BULL HÔTEL (London)  
. Management d'une équipe de quatre personnes
- janv. 1997 / déc. 1998**    **Commercial CONTACT FID**  
\* Vente de Vêtements Sportswear pour la grande distribution.
- janv. 1993 / déc. 1995**    **Commercial**

## **DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

**sept. 2003 / juin 2004    Formation Technico-commercial Santé**

**sept. 1995 / juin 1997    Technicien supérieur des forces de vente - BAC+2**

**sept. 1993 / juin 1995    Bac professionnel en alternance, vente représentation - BAC**

## **COMPETENCES**

---

Word, Excel, PowerPoint, Internet

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Anglais**