



\*\*\*\* \*

Pacsé, 3 enfants

\*\* \* \*

Corbie (80800)

\*\*\*\*\*

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

## Ingénieur Commercial B to B, Domaines de compétences

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- / **Directeur de magasin**  
www.seman s.fr  
- Création du projet ex-nihilo avec financement bancaire et gestion du juridique  
- Définition d'un assortiment et référencement fournisseurs nationaux et locaux  
- Recrutement, encadrement et formation des équipes, plannings temps partiels modulés  
- Gestion du stock et des commandes, coordination des opérations et des animations  
? CA = 0,5 M€, 4 000 références, 3 salariés
- / **Attaché commercial**  
TFN PROPRETE - GROUPE ATALIAN  
- Conquête de nouveaux clients, visite de chantiers et élaboration financière des offres.  
? Offre retenue pour mise en place d'un chantier à 15K€ mensuels
- / **Commerciale sur des grands comptes commercial**  
YVAN BEAL  
- Définition d'une stratégie d'approche commerciale sur des grands comptes publics et privés  
- Déploiement d'outils de support commercial et de reporting pour réseau de concessionnaires.  
? Animation et déploiement d'une formation sur l'ensemble du réseau aux appels d'offres
- / **Ingénieur commercial Aquitaine**  
AFNOR CERTIFICATION  
- Gestion et développement d'un portefeuille sur l'Aquitaine, Creuse, Haute Vienne et Corrèze  
- Augmenter la part de marché auprès des grands comptes et des collectivités locales.  
? Finalisation d'un accord cadre pour le groupe Maisadour.
- / **Responsable des ventes sociétés**  
TOYOTA TSUSHO  
- Augmenter la part de marché auprès des grands comptes et des collectivités locales  
- Être un support pour les autres commerciaux sur la fiscalité et les modes de financement  
- Accroître le taux de pénétration de la location longue durée grâce à des partenariats.  
? Flotte de véhicules hybrides à la Mairie de Bordeaux
- / **Ingénieur commercial grands comptes régionaux**  
RICOH FRANCE  
Après 2 ans passés en tant qu'Ingénieur commercial comptes régionaux  
- Augmenter la part de marché sur les grands comptes régionaux publics et privés  
- Élargissement du volume facturé grâce à l'approche TCO (de type « audit »)  
- Approche commerciale à valeur ajoutée, team selling et Gestion mode projet.  
? Projet d'un montant de 150 K € mené à terme suite à un audit.
- / **Attaché commercial**  
ESPIAUT, DESK, XEROX  
- Gestion d'un parc de clients et de prospects (dont grands comptes) sur un secteur  
- Commercialisation de produits et de solutions bureautiques  
? Certification Microsoft MSS et PSS Connectique Canon

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

|             |                                                           |
|-------------|-----------------------------------------------------------|
| / juin 1994 | DEUG Administration Economique et Sociale - BAC+2         |
| / juin 1993 | ISEG - Diplôme en Management des Affaires Internationales |
| / juin 1989 | Baccalauréat série B - BAC                                |

## COMPETENCES

---

Microsoft Office, Siebel, AEM

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

|          |         |
|----------|---------|
| Anglais  | Courant |
| Français |         |