



**** *

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	