



27/02/1968 (56 ans)

Pacs.1 enfant

Permis B

* ** * ** *

Épron (14610)

***** _ *****

*****.*****@****.*

Responsable de Secteur, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2010 / févr. 2017** **Responsable de Secteur**
Normandie - Val de Loire
Missions :
Participer activement et de façon régulière à la prospection de nouveaux correspondants.
Assurer auprès des notaires correspondants la gestion des dossiers en règlement.
Représentation des héritiers dans la liquidation des dossiers.
Congressiste au salon annuel. Participation aux différentes manifestations professionnelles.
Recherches généalogiques en mairie, dans les TGI. Enquêtes terrain. Négociation des contrats.
Résultats : 100 nouveaux correspondants pour la succursale Normande Basée à Caen.
Résultats 2016 : Honoraires : 285 KE. 66 Nouveaux dossiers de succession sur 2016.
- janv. 2009 / déc. 2019** **Délégué Technico-commercial Logiciels dédiés Profession Notaire**
MNEMOSYNE « Groupe THEMIS
Missions :
Qualification des projets, élaborations des propositions, suivi des logiciels en test.
Visites des clients et des prospects sur les départements du 14 50 61 49 et 72.
Gestion des contrats et de la mise en place des solutions techniques, commerciales et d'assistance.
Rédaction des contrats de location. Service GED : Coordination et planification des travaux.
Mise ne place des calendriers pour les démonstrations et intervention des formateurs.
Résultat : 5 clients installés ; deux ventes contrat Ged pour 70 000 e
- janv. 2008 /** **Ingénieur Commercial Comptes Régionaux Nord-Ouest**
EURODOC services Groupe EUROSCRIPT INTERNATIONAL
Mission :
Formation et découverte des solutions installées pour les comptes Areva et DCNS
Vente de solutions d'ingénierie de production documentaire.
Assistance technique, rédaction, traduction, Ged.
- janv. 2005 / déc. 2007** **Chargé d'affaires**
ANAMNIS « Groupe IRON MONTAIN »
Chargé d'affaires archivages physiques et numériques sur Normandie
2005-2007 ANAMNIS « Groupe IRON MONTAIN » : Global Document Management / Geide

Mission :
Prospection des Notaires pour une offre d'archivage des dossiers et numérisation des actes.
Détection, qualification et réalisations de devis. Création et développement de Comptes DIVERS.
Externalisation et dématérialisation des documents et informations (suite logicielle).
Gestion et conservation des archives physiques, numérisation, indexation, traitements des fichiers
d'impression, gestion de sauvegardes informatiques, workflow, Geide
Organisation de la prise en charges des documents chez le clients.
Résultat : 35 Nouveaux clients. Parc client Normandie : CA 1800 KE. 150 Clients Actifs
- janv. 2000 / déc. 2004** **Ingénieur Commercial Grands Comptes Régionaux Normandie**
MCI « Groupe VERIZON »

*Mission :
Prospection, conseil, fidélisation de clients Industriels et administrations.
Développement des ventes voix, data, hébergement et internet.
Interlocuteurs techniques, informatiques, financiers et dirigeants. Réseau de prescripteurs.
Bilan : 250 nouveaux sites sur le réseau UUNET/MCI pour un CA de 2000 KE annuel.*

janv. 1992 / janv. 2000 Chef de Secteur Normandie

PATISFRANCE « PURATOS

Mission :

*Vente de produits alimentaires, farines, de matériels, d'emballages (cartonnage).
Création, gestion et développement d'un portefeuille clients sur les 3 départements.
Grandes et Moyennes Surfaces, RHF, Gros Artisans, Industriels, Restaurant
d'entreprise : 216 clients
Organisation de démonstrations. Référencement des produits salon (SCA Normande)
Optimisation des tournées des chauffeurs. Suivi des encaissements
Chiffre d'affaires en 1992 : 540 KE pour un CA 2000 : 1500 KE*

janv. 1990 /

Commercial National

PRODUCTION ADAM

Mission :

*Création d'un réseau de distribution (hôtels et grossistes et des artisans).
Vente des produits Adam, Fruicatel, Tilloy (confitures, confiseries, fruits confits).
Suivi et conseil pour les commerciaux multicartes en région. (12 agents
commerciaux)
Gestion des commandes (50 clients). Optimisation des achats d'emballage et
transport des marchandises.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1990

BTS Technico-commercial - BAC+2

Caen -Institut Lemonnier

/ juin 1987

BTA Commercial

Amiens -Le Paraclet

COMPETENCES

SCA, Word, Excel, Outlook, Web, CRM

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

Randonnées, vélo, navigation hauturière, cinéma, concert, voyages, bricolage, Funboard, Kite, natation, tennis de table