



**** *****

Permis B

Lisses (91090)

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

Conducteur de poids lourd

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2019 / juin 2023

Ingénieur commercial

KALHYGE

Chasse uniquement. Clientèle d'industriels. Maitrise du CRM Sales Force.

janv. 2016 / déc. 2018

SAINT GOBAIN CRISTAUX ET DETECTEURS, PROLAMP, et NPS

Développement des ventes auprès de nouveaux clients > tempérament de chasseur. Prospection téléphonique, physique, par emails et réseaux sociaux (CRM et internet). Prise de RDV et visite en clientèle.

Analyse de la concurrence, des circuits de décision et de commercialisation, réseaux directs ou indirects.

Process management / Customer service

Rédactions et modifications des procédures internes et des instructions de travail au Service

Clients : commandes, dossiers techniques, export control, réclamations, réparations, retours, expéditions...

Amélioration des échanges entre les commerciaux et le service clients.

janv. 2009 / janv. 2016

Responsable du développement commercial

SMI

Responsable CRM partie commerciale - Microsoft Dynamics (en relation avec Microsoft).

** Equilibre des moyens mis en œuvre pour une rentabilité optimale dans le respect des moyens humains et financiers attribués.*

** Développement du référencement naturel sur Google, des Adwords (SEO/SEA) et des réseaux sociaux (SMO).*

** Vente d'espaces publicitaires sur internet et dans catalogues papier. Mise en relation acheteurs/vendeurs.*

** Création d'un portefeuille clients en prospection pure > CA 300 K€/an - environ 100 nouveaux clients (panier moyen 3KE).*

Secteurs : industriels et collectivités / Objectifs toujours atteints ou dépassés / B. to B.

Clientèle : dirigeants d'entreprises / directeurs commerciaux / directeurs marketing.

1997-2009 Responsable marché grands comptes / Technico-commercial - INFORMATER

Produits et concepts vendus : armoires serveurs / pupitres de supervision / fauteuils ergonomiques / Switch KVM.

** Nouveaux partenariats avec différents fournisseurs (fabricants et revendeurs).*

** Création et développement de nouveaux produits ; concept en relation directe avec le bureau d'études.*

** Rédaction de comptes rendus. Développement du CA auprès des DSI et services généraux.*

CA de 2 M€ > Ministère de la défense/ SNCF (obtention d'un contrat cadre : 900 K€/an) /

janv. 1995 / déc. 1996

Directeur d'agences

LITTERAL DIFFUSION

Gestion complète de 5 agences en IDF (de 7 à 24 commerciaux) - 2.5 M€/an.

* Management direct et collaboratif, motivation quotidienne de mes collaborateurs, formations et recrutement permanent (turn over), Comptabilité, reporting quotidien du CA et des résultats.

* Établissement des statistiques de gestion.

* Management transverse avec les contrôleurs de gestion et les services comptabilité et paie.

* Délégation aux chefs de groupes (6), contrôle des process et retours des résultats (feed-back)

* Animer et développer le goût du challenge, mener les équipes vers l'autonomie.

* Cahier des charges merchandising et offres prospects en fonction des marques et des

clients (garant de la relation client)

* Analyse des besoins et définition des objectifs quotidien/hebdomadaires et mensuels.

* Gestion du personnel, des plannings, absences, congés et maladies, entretiens d'évaluation et d'évolution, conflits, organisation d'honey days (événements d'émulation et de motivations), décisionnaire des primes de motivations ou de résultats, hygiène et sécurité des travailleurs, CHSCT.

Objectif atteint : 4ème meilleure agence sur 45 en France.

janv. 1995 /

Commercial et assistant du directeur d'agence

LITTERAL DIFFUSION

Vente de livres « grands public » auprès des comités d'entreprises.

janv. 1993 / déc. 1994

Reporter

RFO NOUVELLE CALEDONIE

Interviews, préparation plateaux, montage, recherche de sponsors.

DIPLOMES ET FORMATIONS

janv. 2018 / avr. 2018

Formation Responsable Développement chez IF2i (Communication / Marketing / Droit / Management)

/ juin 2015

Perfectionnement en anglais

Cours particuliers DB Formation

/ juin 1992

BTS COMMUNICATION ET ACTIONS PUBLICITAIRES - BAC+2

EPPREP PARIS

COMPETENCES

CRM, Microsoft Dynamics, Microsoft, Google, Adwords, SEO, serveurs, KVM, Microsoft Dynamics 365, Microsoft Office, PowerPoint, Word, Excel, Outlook

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

VTT, Natation, Tennis