



** **

Castelmaurou (31180)

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

Responsable commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2021 / juin 2023

Responsable commercial

SCALEO médical (34)

Développement d'un secteur laisser à l'abandon grand ouest 24 département, mise en place d'un réseaux de distributeurs partenaire, avec développement de poseurs sur un territoire inexistant de rail plafonnier

Télé marketing, Cantel France - Toulouse France

Prospection téléphonique, ciblage des besoins et envoi de documentation et passage du commercial.

Mise à jour de données de tableau de bord fourni.

En étroite collaboration avec le PDG, prise de RDV pour les marchés nationaux Public et Privé

Compte rendu des projets sélectionnés et suivi terrain : 12% de CA augmenté

mars 2016 / déc. 2019

Chef des ventes grand sud

HAELVOET- INGELMUSTER, BELGIQUE

Développement commercial, présentation de la gamme hospitalière sur toute la région sud. Mise en place d'outils commerciaux et réponse aux différents appels d'offres.

Suivi du processus de normalisation produit pour pénétrer le marché Français : Normes NF.

Élaboration d'un fauteuil à hauteur variable de dernière génération pour pouvoir répondre au marché national de l'Ugap.

avr. 2008 / nov. 2014

Chef des ventes

Groupe HMD : NAVAILLES SAS - HAGETMAU (40)

Animation d'une équipe de 6 chefs de secteur : (Recrutement, formation, accompagnement terrain, encadrement.) Suivi commercial et référencement des centrales d'achats nationales : UGAP et UNIHA, et mise en place de réseaux de distributeurs exports européens.

Création d'une cellule d'appel d'offre direct (NAVAILLES était sous-traitant pour 3 clients : CORONA médical, SOTECTUB Médical et EURODEAL SA) ...

CA 2008 : 2.8 M euros : CA Fin 2014 : 7 m euros avec une marge de 3.5 % net

Élaboration de nouveaux produits en relation direct avec le bureau d'étude :

Création d'une gamme bois pour le département Senior et électriques pour les personnes à motricités réduite.

(40)

Animation d'une équipe de 6 chefs de secteur : (Recrutement, formation, accompagnement terrain, encadrement.) Suivi commercial et référencement des centrales d'achats nationales : UGAP et UNIHA, et mise en place de réseaux de distributeurs exports européens.

Création d'une cellule d'appel d'offre direct (NAVAILLES était sous-traitant pour 3 clients : CORONA médical, SOTECTUB Médical et EURODEAL SA) ...

CA 2008 : 2.8 M euros : CA Fin 2014 : 7 m euros avec une marge de 3.5 % net

Élaboration de nouveaux produits en relation direct avec le bureau d'étude :

Création d'une gamme bois pour le département Senior et électriques pour les personnes à motricités réduite.

janv. 2007 / avr. 2008

Agent commercial

Boissière médical service : BMS (31)

Création de l enseigne BMS, gamme de mobilier et de matériel médical pour hôpitaux, cliniques et maison de retraite.

Qualification des clients potentiels, prospection téléphonique et physique en camionnette pour démonstration de produits cible.

Reprise et suivi des marché de la société Eurodeal en dépôt de bilan .

avr. 2003 / janv. 2007

Commercial terrain BTS en alternance

Eurodeal (31)

Étude en alternance puis lancement après formation commercial du secteur Nord Est Bretagne , Normandie et Vendée.

Démonstration produit en réponse aux appels d offre

Défit relevé contre fournisseur américains (Hill Rom)

Développement majeur du CA malgré de grosse perte de l entreprise depuis 2005

Satisfaction personnel et professionnel

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juil. 2006

Institut Europeen de développement et négociation - BAC+6 et plus
ESC Toulouse

/ juil. 2002

Étude Formation de l'univers hospitalier et de l'HAD

Ecole privée INFORMAGORA ALBI (81)

COMPETENCES

Mise à jour de données

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Jet, ski à bras, Ski nautique : Finaliste championnat de France slalom 3 ième, entraîné par Patrice Martin multi champion du monde, Randos trail désert tour Marrakech : 1800 kms arrivé 18 ieme sur 250 participants, Mexique