



**** *

2 Filles

** * ** *

Strasbourg (67000)

***** - *****

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

Responsable Commercial / Gérant, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mars 2008 / juin 2021

Responsable Commercial / Gérant

STRASS' HUILE- IMPACT'IS

*Collecte Huiles Alimentaires Usagées en Alsace et Lorraine
Nettoyage Industriel, Collecte Déchets Dangereux*

févr. 2006 / févr. 2008

Technico Commercial

Groupe SEVIA

*Prospection, suivi de clientèle et vente auprès des garages, concessions automobiles, entreprises et collectivités locales de solutions de traitement des Déchets Dangereux
CA de 250 Ke / Mois : analyse technique et élaboration des dossiers de traitement des déchets
Réponse aux appels d'offre publics et privés
Gestion de deux dépôts sur Strasbourg et Mulhouse*

janv. 2003 / oct. 2005

Responsable d'Exploitation / Commercial

CARRARD SERVICES

*Responsable commercial du secteur et gestion de l'exploitation
Elaboration du Plan de Réalisation Opérationnel
Réalisation des études, prospection commerciale et relance des offres
Négociation des conditions particulières de vente et élaboration du cahiers des charges chantiers
Responsable de la rentabilité des chantiers du secteur et du respect des budgets et marges
Examen mensuel des comptes d'exploitation et analyse des écarts
Etablissement des budgets chantiers, mise en place des mesures correctives et/ou préventives
(actions sur le personnel, matériel et produits) au travers d'études de réorganisation
Gestion et direction d'une équipe de 70 Personnes. Recrutement du personnel , établissement des contrats, contrôle des payes. Evaluation des besoins de formation du personnel*

janv. 1999 / sept. 2002

Responsable Régional Grands Comptes Nord Est

TEMACO

*Prospection et développement de la clientèle Collectivités Locales et Entreprises sur 16 Départements
Identification et démarche commerciale auprès des principaux intervenants (Ademe, Eco emballage, DDA, Bureaux d'Etudes...) et prescripteurs de Contenants de Pré-Collecte et de Mobilier Urbain
(Collecte Sélective et traditionnelle).a Animation et suivi des commerciaux du groupe SITA Collecte:
Espac, Sital, Dectra, Netrel, Esterra. Suivi et développement terrain de 2 agences Logistiques
Temaco (Reims et Toul)
Vente directe au Collectivités Locales (CA en 1998 de 18 Ke/An et 260 Ke/An ensuite)
Vente par l' intermédiaire des Filiales SITA (Environs 1 220 000 €/An depuis 1999)
Préparation et réalisation des Appels d'Offres en collaboration avec le Bureau d' Etude du Siège
(25% d'Appels d' Offres remportés dont : Sarrebourg, Charleville Mézières, Saint Dié, Reims, SIVOM
de Faulquemont, CDC de Phalsbourg, Cambrai, Pont à Mousson...).Suivi technique des opérations terrain.*

janv. 1995 / oct. 1998	Conseiller en Assurfinance Strasbourg AGF Assurfinance Strasbourg <i>Développement du réseau prescripteurs (Experts comptables, Agents Immobiliers, Notaires)</i> <i>Identification prospects, ciblage, gestion, fidélisation et suivi du fichier clientèle</i> <i>Prospection téléphonique, géomarketing, conférences, recommandations et prises de rendez-vous</i> <i>Approche Patrimoniale Globale: Bilan Fiscal, Retraite, Prévoyance, et Transmission, Prescription et</i> <i>vente de solutions personnalisées en Fiscalité Assurance Vie et Bancaire</i> <i>Simulation et montage de solutions Financières de Défiscalisation (Loi Périssol, Méhaignerie...)</i> <i>Négociation et montage de dossiers de crédit à taux variable et fixe: Immobilier Résidence</i> <i>Principale ou Locatif; Crédits Relais; Opérations de Nantissement; Crédits Revolving, Crédits</i> <i>voiture et Crédits travaux</i>
janv. 1993 / juin 1994	Responsable de Conférences Lisbonne (Portugal) Institute for International Research Lisbonne <i>Animation d'une équipe de 3 personnes</i> <i>Etudes de marché: choix et mise en œuvre de la politique de Marketing Direct</i> <i>Organisation et réalisation de Conférences et Séminaires</i> <i>Développement de formations internes en entreprise</i> <i>Définition des thèmes et choix des intervenants externes</i> <i>Négociation d'espaces publicitaires et suivi de la diffusion événementielle</i>
avr. 1992 / oct. 1992	Chargé de Clientèle particuliers et PMI Banco Popular Comercial à Paris
janv. 1989 / déc. 1991	Chargé des relations clientèle et fournisseurs du Service Après Vente FNAC Multimédia Strasbourg

DIPLÔMES ET FORMATIONS

/ juin 1991	Maîtrise en Droit des Affaires - BAC+4 Université de Strasbourg III
/ juin 1989	Diplôme de l' Institut d'Etudes Politiques I.E.P de Strasbourg
/ juin 1986	Baccalauréat B, Sciences Economiques et Sociales - BAC

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	
Italien	
Français	