



***** *****

* *** ** *****

Brignais (69530)

***** _ *****

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

Responsable Développement Commercial BtoB, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 1996 / oct. 2019

Responsable Développement Commercial BtoB

Ste ARRIVETZ Lyon

Développement des activités Corporate sur toute la région Auvergne Rhône-Alpes : Grands comptes, ETI, professions libérales, collectivités.

- Gestion d'un portefeuille de 1500 clients et de 80 Fournisseurs
- Elaboration des plans d'actions annuels
- Prospector et développer de la clientèle (secteur tertiaire)
- Solutions d'aménagements, connaissances du marché, maîtrise des produits.
- Réponse aux appels d'offres
- Négociation des conditions commerciales
- Suivi de la qualité du service : Veiller à l'image de marque de l'entreprise
- Chiffre d'affaires annuel de 600K€ à 1000K€.

- Réalisations :

. Palais de justice historique de Lyon " Les 24 colonnes "

. Crédit Agricole Centre-Est : Rénovation/équipement des 223 agences du Réseau "sur 6 départements"

. Sièges sociaux : MCE5 Développement | Gérard Perrier Industrie | PROVERBIO Industrie | CARRIER SCS | Team Work

. Autres projets : Mairie-Médiathèques | Cabinets médicaux | Agences d'architectes | Musées | Administrations | Immobilier-banques et assurances.

janv. 1994 / déc. 1995

RESPONSABLE DE PROJETS Informatiques de gestion

Société AXAÏS Paris

Accompagnement de l'entreprise dans le déploiement et les méthodes de travail sur site à partir d'outils de bureautique (Word-Excel)

janv. 1989 / déc. 1993

ARCHITECTE D'INTERIEUR : Création, conseil, organisation, coordination

Société ARPEGE Lyon

- Conceptions : Analyse : Relevé état des lieux | relevé des linéaires.

Avant-Projet : Plans : Organisation/ agencement | esquisses / perspectives | descriptif / estimatif | prévision/planning.

- Réalisation : Mise au point du dossier d'exécution : Plans/coupes/élévations détaillés | détails sur mobilier | sélection des matériaux | descriptifs détaillés par lots | planning | démarches administratives.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1996

Conduite de projet commercial (Cadre-Technico-Commercial-Ingénieur) - BAC+6 et plus

sept. 1993 / juin 1995

AutoCAD (niveau 1 et 13) plus Pack-Office
AFITEC France

/ juin 1988

Baccalauréat G3 Techniques Commerciales - BAC

/ juin 1988

Diplôme Section Architecture Intérieur-Décoration - BAC+5
Ecole d'Arts Appliqués Presqu'île à Lyon

/ **CRM - BAC+5**
Lyon

/ **MOOCS Force de vente : Comment Booster son développement commercial. Comment prospecter et vendre efficacement à distance en temps de crise. - BAC+5**
Lyon

COMPETENCES

Savoir-être :

Sens de l'organisation, capacité d'adaptation, Réactivité, Force de proposition, curiosité, Persévérance, Rigueur, Travail en équipe, Autonomie, Capacité de décision.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Elémentaire

Français Courant

CENTRES D'INTERETS

L'Architecture et la Décoration, les Antiquités, la Brocante, la conception, l'Aménagement, l'Entretien de jardins, les Automobiles Anciennes.