



***** *****

marié

** ** * ***** *****

Toulouse (31000)

***** _ *****

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

Commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2009 /** **Ingénieur commercial SFR Entreprises B to B**
Asystel Groupe Econocom -PUTEAUX
Prospection, analyse, qualification besoin clients, vente pour les PME/PMI de services en communications
- janv. 2006 / janv. 2009** **Responsable Grands Comptes**
AVELIS TELECOM ENTREPRISES
et Secteurs Publics
Développement, prospection, fidélisation clients en service de Téléphonie (B to B)
- janv. 2005 / janv. 2006** **Responsable national Grands Comptes**
WT TRADER -Balma (31)
Négociation, suivi des centrales nationales en GSA - GSS - GSB - réseaux indépendants
- mars 2000 / août 2005** **Chef des Ventes Grand Sud**
AVENIR TELECOM - Marseille
** 46 départements*
** Vente de téléphones mobiles, abonnements, accessoires GSM et consommables informatiques*
** Equipe de vente : 10 commerciaux*
** Clientèle : Grande distribution, magasins franchisés, magasins indépendants*
- janv. 1998 / janv. 2005** AVENIR TELECOM - Marseille
- janv. 1998 / déc. 2000** **Chef de secteur**
Midi- Pyrénées
** 8 départements Prise de commande, gestion des stocks, implantation et réassort auprès des GMS- GSS*
- janv. 1997 / janv. 1998** **Merchandiser**
ASPE Cugnaux (31)
Implantation, réassortiment, prise de commande et gestion des linéaires auprès des GMS et des jardineries
- janv. 1995 / janv. 1997** **Attaché Commercial**
CASIO - Midi Pyrénées
Suivi et développement du CA pour les grands comptes et la clientèle professionnelle
- janv. 1993 / déc. 1994** WHICH MONETIQUE - Région Sud Ouest et Sud Est
VRP
Commercialisation d'appareils pour cartes bancaires, lecteurs de chèques, points phone et détecteurs de faux billets auprès des professionnels

/

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

SIEGE

** Domaines d'intervention :*

**Pme, Pmi,Tpe*

- * Professionnels
- * Grande distribution, Grande surface spécialisée
- * Magasins franchisés
- * Magasins indépendants
- * Développer une clientèle
- * Fidéliser un portefeuille existant
- * Négociier des accords en centrale
- * Négociier des accords directement en magasin

RELATIONNEL

- * Initier et entretenir des relations durables avec la clientèle
- * Instaurer un climat de confiance
- * Participer activement à l'analyse des attentes des clients et à la mise en œuvre de solutions objectives
- * Mettre en place des manifestations de relations publiques : inviter des clients à des manifestations sportives et culturelles, animer des salons professionnels...

/

SIEGE

- * Etre le relais de la stratégie de développement de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle
- * Garantir l'adéquation entre les accords passés et le contenu des contrats
- * Faire remonter les informations concurrence
- * Etre l'interface avec le plateau sédentaire siège
- * Travailler avec les différents services pour connaître les nouveaux produits et évaluer les volumes de vente possibles
- * Suivre la vente avec les différents services de l'entreprise : marketing, achats, facturation, approvisionnement, logistique
- * Gérer les dossiers clients

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2002 / juin 2003	Formation Vente et Management
/ juin 2000	Conseil Formation Marketing : Formation Management
/ juin 1999	Formation Vente Krauthammer
/ juin 1993	Ecole des Ventes Bernard Tapie

COMPETENCES

GSM

CENTRES D'INTERETS

Voyages, bricolage, jardinage, course à pied, cyclisme.