

# Développeur d'Affaires passionné dans le Patrimoine Historique

Une expérience de terrain de plus de 20 ans dans le développement commercial en B to B et B to C

XY

06 03 XX XX XX

Mobilité Nationale - Permis B

## FORMATION

Master Européen de Tourisme  
Bac + 3  
UET de Paris (75) en 1997

## LOGICIEL

CRM (EBP Point de Vente, AS 400)  
Pack Office

## OUTILS DE COMMUNICATION

Réseaux sociaux (Facebook et Instagram)  
Création de site internet

## QUALITES

Impliqué, passionné, organisé,  
autonome, culture du résultat, esprit  
entrepreneurial, pragmatisme, esprit  
d'équipe, qualités relationnelles et  
respect des valeurs et des hommes

## CENTRES D'INTERET

- Membre de l'association des Vieilles  
Maisons Françaises  
- Membre de l'Association  
des Amis du Château de Verteuil  
- Histoire  
- Voyages : 30 pays entre l'Europe et  
l'Afrique dont 10 ans à Madagascar et  
1 an en Polynésie pour découvrir la  
culture et le patrimoine  
- Membre de La Maison des Cadres 37  
- Tennis  
- Natation

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

### Co-dirigeant concept store de 300 m2 à Tours : 322 mille euros de CA

2016 - 2019 - Maisons et Demeures by Flamant – Ventes et conseils en décoration intérieure & extérieure de la maison haut de gamme en B to B et B to C

- Sélectionner les fournisseurs pour les nouvelles collections
- Mettre en œuvre et suivre le référencement des gammes de produits, des opérations commerciales, et de l'agencement des différents univers du point de vente
- Gérer la relation client et le SAV (gestion des litiges clients et interface avec les fournisseurs)
- Mettre en place des outils de suivi du CA et de la marge, d'optimisation du stock, de la rotation des produits, de la gestion tarifaire
- Gérer la communication multi-canaux
- Recruter, former, planifier et accompagner le travail du personnel.

### Technico-Commercial Grands Comptes : de 1,3 à 2 millions d'euros de CA

2011 - 2016 – LIERAC & PHYTOSOLBA Groupe Ales France – Ventes et Conseils des produits dermo-cosmétique et capillaire en B to B et B to C (Effectif : 530 / CA : 350 M€)

- Animer le réseau sur le secteur Grand Ouest auprès des magasins spécialisés et de la GMS
- Définir et garantir l'atteinte des objectifs quantitatifs (CA et marge) et qualitatif (respect des processus)
- Mettre en œuvre les plans d'actions commerciales avec les supports marketing et accompagner les pharmaciens et leurs équipes
- Suivre et développer l'agencement des produits, des nouveautés et de la gestion des stocks
- Assurer l'interface entre la direction et les clients, gérer les litiges clients.

### Responsable Commercial : de 0 à 80 mille euros de CA

2010 - 2011 – LM PAPETERIE de CALIPAGE – Ventes et conseils dans le domaine de la fourniture et du mobilier de bureau en B to B & en B to C (Effectif : 6 / CA : 135 K€) – Blois (41)

- Créer et développer le portefeuille clients sur le secteur du Loir et Cher
- Cible de PME-PMI, Administration et Grands comptes régionaux
- Suivre, former et accompagner 2 vendeurs sur le point de ventes

### Chargé d'Affaires : de 500 à 900 mille euros de CA

2007- 2009 – AVIS CHAUFFEURS – Vente de Location de voitures, de minibus et d'autocars avec chauffeurs (Effectif : 50 / CA : 5 M€) - Paris (75) Secteur Ile de France

- Suivre et développer le portefeuille clients sur le secteur Ile de France
- Cible Ambassades, Administration, hôtellerie et Grandes entreprises
- Animer et coordonner les différents services aux démarches commerciales

### Chargé de Développement Senior : de 0 à 830 mille euros de CA

2005 - 2006 – Centre Monitoring Cardiologique du groupe GEAT SA – Commercialisation d'une nouvelle technologie d'électrocardiogramme en leasing (Effectif : 40 / CA : 6 M€) – Boulogne (92)

- Créer et développer le portefeuille clients sur le secteur Loire Atlantique et Vendée

### Attaché Commercial Senior : de 0 à 700 mille euros de CA

2000 - 2005 – Groupe OFFICE DEPOT France – Commercialisation de Fourniture et de mobilier de bureau En B to B et B to C (Effectif : 2 000 / CA : 450 M€) – Senlis (60)

- Créer et développer le portefeuille clients sur le secteur Hauts de Seine, Loire Atlantique et Vendée
- Cible de PME-PMI, Administration
- Accompagnement terrain des nouveaux embauchés et Tutorat

### Attaché Commercial : de 15 à 230 mille euros de CA

1997 - 2000 – Groupe RICOH France – Commercialisation des solutions d'impression et de gestion documentaire (Effectif : 1 500 / CA : 400 M€) – Clamart (92) - Ecole de Vente Ricoh

- Cible de PME-PMI, Administration
- Suivre et développer le portefeuille clients en Moselle, Paris 19e & Seine Saint Denis