

Une expérience de terrain de plus de 20 ans dans des réseaux de distribution en B to B et en 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, organisé, autonome, culture du résultat, esprit entrepreneurial, pragmatisme, esprit d'équipe, qualités relationnelles et respect des valeurs et des hommes

CENTRES D'INTERET

- 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
- Patrimoine : Membre des Vieilles Maisons Françaises et de l'Association des Amis du Château de Verteuil en Charentes
- Histoire
- 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'inXterface 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