



**** *

Permis B &C

Lisses (91090)

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

Chauffeur de poids lourd, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

déc. 2023 /

Chauffeur de poids lourd

Sté. SECHE

mars 2023 / juil. 2023

Conducteur routier

Sté. SECHE

MARS à Titre Professionnel de Conducteur du transport routier de marchandises sur porteur :

JUILLET 2023 Code de la route / Permis C / FCO / FIMO / ADR.

janv. 2019 / déc. 2023

Ingénieur commercial

KALHYGE

Chasse uniquement. Clientèle d'industriels. Maîtrise du CRM Sales Force.

janv. 2016 / déc. 2018

SAINT GOBAIN CRISTAUX ET DETECTEURS, PROLAMP , et NPS

Développement des ventes auprès de nouveaux clients > tempérament de chasseur. Prospection téléphonique, physique, par mails et réseaux sociaux (CRM et internet).

Prise de RDV et visite en clientèle.

Analyse de la concurrence, des circuits de décision et de commercialisation, réseaux directs ou indirects.

Process management / Customer service

Rédactions et modifications des procédures internes et des instructions de travail au Service

Clients : commandes, dossiers techniques, export control, réclamations, réparations, retours, expéditions...

Amélioration des échanges entre les commerciaux et le service clients.

janv. 2009 / janv. 2016

Responsable du développement commercial

SMI

Responsable CRM partie commerciale - Microsoft Dynamics (en relation avec Microsoft).

* Equilibre des moyens mis en œuvre pour une rentabilité optimale dans le respect des moyens humains et financiers attribués.

* Développement du référencement naturel sur Google, des Adwords (SEO/SEA) et des réseaux sociaux (SMO).

* Vente d'espaces publicitaires sur internet et dans catalogues papier. Mise en relation acheteurs/vendeurs.

* Création d'un portefeuille clients en prospection pure > CA 300 K€/an - environ 100 nouveaux clients (panier moyen 3KE).

Secteurs : industriels et collectivités / Objectifs toujours atteints ou dépassés / B. to B.

Clientèle : dirigeants d'entreprises / directeurs commerciaux / directeurs marketing.

janv. 1997 / janv. 2009

Responsable marché grands comptes

INFORMATER

Produits et concepts vendus : armoires serveurs / pupitres de supervision / fauteuils

ergonomiques / Switch KVM.

* Nouveaux partenariats avec différents fournisseurs (fabricants et revendeurs).
* Création et développement de nouveaux produits ; concept en relation directe avec le bureau d'études.
* Rédaction de comptes rendus. Développement du CA auprès des DSI et services généraux.

CA de 2 M€ > Ministère de la défense/ SNCF (obtention d'un contrat cadre : 900 K€/an) / ADP ainsi que certaines PME en IDF.

janv. 1995 / déc. 1996 **Directeur d'agences**
LITTERAL DIFFUSION
Gestion complète de 5 agences en IDF (de 7 à 24 commerciaux) - 2.5 M€/an. Objectif atteint : 4ème meilleure agence sur 45 en France.

janv. 1995 / **Commercial et assistant du directeur d'agence**
LITTERAL DIFFUSION
Vente de livres « grands public » auprès des comités d'entreprises.

janv. 1993 / déc. 1994 **Reporter**
RFO NOUVELLE CALEDONIE
Interviews, préparation plateaux, montage, recherche de sponsors.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2023 **Titre professionnel Conducteur routier de marchandises sur porteur**

janv. 2018 / avr. 2018 **Formation Responsable Développement chez IF2i (Communication / Marketing / Droit / Management)**

/ juin 2015 **Perfectionnement en anglais**
Cours particuliers DB Formation

/ juin 1992 **BTS COMMUNICATION ET ACTIONS PUBLICITAIRES - BAC+2**
EPPREP PARIS

COMPETENCES

Adwords, KVM, Microsoft Dynamics, Sales Force

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Français

CENTRES D'INTERETS

INFORMATIQUE, VTT, Natation, BD.