



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

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

Palavas-les-Flots (34250)

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

Responsable Grands Comptes, COMPÉTENCES, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mai 2020 / mars 2022

Freelance

LA FABRIK FRENCH LIFE STYLE

Choix des grossistes et des collections

Recherche d'antiquités dans les brocantes

Agencement du concept store

Animation des réseaux sociaux

Accueil et accompagnement des clients

mai 2017 / déc. 2019

Chargé de développement des Produits Spéciaux

LAFARGEHOLCIM BETONS - VENDARGUES

Présentation et développement des innovations de la gamme des Produits Spéciaux

Développement du réseau d'Applicateurs Agrées

Définition et animation de la stratégie commerciale auprès des équipes de vente

Prescription auprès des Architectes, Bureaux d'études Thermique, maitres d'œuvre

Prospection des cibles potentielles

Appui technique auprès des clients et des commerciaux

sept. 2015 / avr. 2017

Responsable Technico Commercial Sud Est

ANHYDRITEC / LA CHAPE LIQUIDE - L'ISLE SUR LA SORGUE

Présentation et développement des innovations de la gamme de La Chape Liquide

Développement du réseau d'Applicateurs Agrées

Définition de la stratégie commerciale

Prescription auprès des Architectes, Bureaux d'études Thermique, maitres d'œuvre

Prospection des cibles potentielles

juil. 2006 / sept. 2015

Chargé de Développement des Produits Spéciaux

CEMEX Bétons - MONTPELLIER

Lancement et développement de la gamme des Produits Spéciaux

Développement des réseaux EXPERENSOL

Définition de la stratégie commerciale

Conseils, prescription et prospection des cibles potentielles

Gestion du contrôle crédit et des encours

avr. 2002 / juin 2006

Technico Commercial

CHAUSSON MATERIAUX - MONTPELLIER

Développement du portefeuille clients

Analyse technique des besoins clients et proposition de solutions

Suivi de chantiers

Prospection des cibles potentielles

avr. 2001 / avr. 2002

Assistant de Direction franchise Boardriders

Club Martinique QUIKSILVER - LE LAMANTIN

Management d'une équipe de 4 personnes

Merchandising et mise en place des collections en respectant la charte

Suivi commercial et respect des engagements commerciaux

févr. 1998 / mars 2001

Responsable du Merchandising

MANGO - MONTPELLIER

Management d'une équipe de 15 personnes

Stratégie commerciale : choix, présentation et mise en place des collections

Merchandising et respect de la charte

Réalisation des objectifs commerciaux

janv. 1995 / janv. 1998 **Gérant et Agent Commercial**

Km 42 Surf Shop / ALOHA - MONTPELLIER

Création du premier Surf Shop sur Montpellier

Stratégie commerciale, choix des fournisseurs et des collections

Agent commercial pour la marque de surf ALOHA sur le Sud Est / PACA

Présentation des collections, showroom et prospection

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1994 / juin 1995 **DPECF Diplôme préparatoire aux études comptables : Comptabilité - BAC+2**
ESSICAD - MONTPELLIER

sept. 1993 / juin 1995 **DEUG Sciences Economiques (niveau) : Economie - BAC+2**
FACULTES DE SCIENCES ECONOMIQUES - MONTPELLIER

sept. 1991 / juin 1992 **Baccalauréat B Sciences Economiques : Economie - BAC**
LYCEE CLEMENCEAU - MONTPELLIER

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Courant

Espagnol Courant

Français

CENTRES D'INTERETS

surf, sports de glisse, Randonnées, yoga, musique, voyages