



***** **

28/03/1969 (55 ans)
Permis B

** ** ** ** **

Nantes (44000)

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

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 / (6 mois)

janv. 2017 / déc. 2021 (4 ans)

janv. 2007 / déc. 2015 (8 ans)

janv. 1995 / janv. 2007 **Commercial**
(12 ans)

FORMATION :

- * Management d'équipes opérationnelles et d'un commercial
- * Développement et fidélisation d'un portefeuille clients
- * Interagir avec des interlocuteurs multi décisionnaires
- * Conduite de chantiers (organisation, suivi, contrôle et réception)
- * Piloter les réponses aux appels d'offres
- * Interface entre le BE, le SAV et les clients

/ **Responsable Commercial**
Sté BRANGEON ENVIRONNEMENT
*Participation à l'obtention d'un marché de 6 déchèteries - Montant 1 M€
Clientèle : Collectivités Territoriales du Havre à Bordeaux. Vente en cycle long
Prestations de services : Gestion des déchets ménagers et des déchèteries.
Définir la stratégie de développement de concert avec le DG. Présenter aux acteurs
décisionnaires des collectivités les services du Groupe. Développement et fidélisation.
Assurer un rôle d'interlocuteur clé tout au long des contrats de prestations de services.
Piloter les réponses aux appels d'offres et assurer une veille régulière.*

/ **Agent Commercial**
PRO- URBA, W.WERKE, 3R FACTORY , SECURIJE
*Clientèle : Collectivités territoriales, Architectes paysagistes, Campings
Vente en cycle long, moyen et court terme.
Produits : Aires de Jeux, mobilier Urbain, signalétique botanique et skatepark
CA multiplié par 7 en 10 ans. Création et développement d'un portefeuille client.
Signature d'un contrat avec la Communauté de communes 85 (réf. nationale).*

/ **Responsable Commercial Régional**
Sté BOIS D'ORRAINE
*Clientèle : Collectivités territoriales, Architectes paysagistes, Campings
Vente en cycle long, moyen et court terme.
Produits : Aires de Jeux et mobilier Urbain.*

*Meilleure commerciale de 2008 à 2015.
CA multiplié par 10 en 5 ans. (80 à 850 000 €)
Croissance de plus de 60 % du portefeuille des ventes.*

*Management d'un commercial et procédure de recrutement de commerciaux.
Organisation, suivi de chantiers et management d'équipes opérationnelles.*

*Développement commercial et fidélisation clients.
Analyse des appels d'offres, visites de sites, choix des produits, demandes de devis
Salons des Maires, des ingénieurs et techniciens territoriaux.*

/

Responsable Commercial Régional

Sté FAUN ENVIRONNEMENT

Réalisation de 120% des objectifs en 2018 et 118 % en 2019.

Clientèle : Grands Collecteurs privés (SUEZ, VEOLIA, PAPREC etc..) sociétés de transport/location et Communautés de Communes.

Vente en cycle long, moyen et court terme.

Prospection, vente de matériels neufs et d'occasion de Bennes à ordures ménagères, balayeuses, contrats et services de pièces sur l'Ouest de la France.

Rédaction du mémoire technique et chiffrages des Appels d'offres.

Livraison, réception du matériel, formation des agents et suivi de collecte.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2015 / juin 2016 **Certification E- Marketing / E-Commerce**
CNAM - NANTES

sept. 1986 / juin 2016 **Manager efficacement vos commerciaux/Manager au quotidien**
High School Diploma; CCI - Nantes

/ juin 1994 **Master en Management d'entreprise - BAC+4**
AUDENCIA - NANTES

/ juin 1993 **Maitrise Sciences Économiques - BAC+4**
UNIVERSITÉ - NANTES

COMPETENCES

Pack Office, Salesforce

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Bilingue

Espagnol

Français

CENTRES D'INTERETS

Golf, Cardio training (HIT) Aquabiking, Aquagym, Voyage, lecture