



Permis B

** *****

L'Arbresle (69210)

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

Commercial agence, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 /

Commercial agence

CHAUSSON L'Arbresle

Vente , conseil et établissement de devis auprès d'une clientèle majoritairement composée de professionnels du secteur du bâtiment au sein d'une agence généraliste d'une dizaine de collaborateurs.

Métiers adressés : charpente & couverture, gros oeuvre, plaque de plâtre, isolation, carrelage, aménagement extérieur.

En collaboration avec le chef d'agence, gestion des stocks et des approvisionnements ainsi que du planning de livraison.

oct. 2019 /

Employé libre-service

E. Leclerc Grézieu-la-Varenne, France

avr. 2019 / sept. 2019

Business Manager

AUSY Grenoble

Développement commercial, prospection, vente de prestations d'assistance technique dans les domaines de l'informatique de gestion, l'informatique industrielle et l'électronique auprès de clients et prospects grands comptes du bassin Grenoblois tels que Schneider Electric, Orange, ST Microelectronics, Thalès ou HP Entreprise
Recrutement et animation d'une équipe d'une dizaine de consultants .

janv. 2017 / mars 2019

Responsable régional des ventes

Arche Diffusion Moitié Est France

Développement commercial auprès d 'un portefeuille d'environ 200 revendeurs sur un secteur centre-est (Auvergne-Rhône-Alpes-Bourgogne-France-Comté) et d'une dizaine de centrales d'achats régionales (B2B) réparties sur toute la moitié est de la France .

Augmentation du CA du secteur centre-est entre 2017 et 2019 de 370 k€ à 390 k€.

Accroissement du nombre de centrales régionales clientes entre 2017 et 2019 : 5 nouveaux référencements obtenus.
Accompagnement et encadrement de deux chefs de secteur et d'une assistante commerciale.

juin 2015 / déc. 2016

Chef de secteur

Arche Diffusion Sud-est France

En charge du développement commercial et de l'augmentation du CA auprès d'un portefeuille existant d'environ 350 clients professionnels (B2B) et prospection de nouveaux clients sur un large secteur Sud-est de la France (Auvergne-Rhône-Alpes et PACA).

Augmentation du CA entre 2015 et 2016 de 510 k€ à 560 k€

Plusieurs typologies de professionnels sont démarchés : Jardinerie, magasin de bricolage, fleuriste, marbrerie, pompes funèbres.

janv. 2014 / mai 2015 **Chef de secteur**
ALINEA EUROPE Auvergne-Rhône-Alpes & Bourgogne
Mandaté par deux industriels, d'abord Procter&Gamble puis Bigard, en charge du développement du chiffre d'affaires d'une sélection de produits 20/80 auprès d'un réseau de points de vente défini et sur un secteur géographique Auvergne-Rhône-Alpes-Bourgogne.

mars 2013 / sept. 2013 **Conseiller développement commercial**
Crédit Agricole Centre-est Lyon
En collaboration avec la directrice du centre d'affaires internationales, développement de l'activité internationale du Crédit Agricole Centre-est à travers la définition de nouveaux procédés, l'élaboration de tableaux de bord, d'outils de ciblage.

avr. 2012 / août 2012 **Conseiller commercial**
FAHY SAS (Concessionnaire Peugeot) Francheville
main des véhicules neufs et d'occasion, de la vente d'accessoires supplémentaires, de l'accueil de la clientèle ainsi que du traitement des requêtes client en service après-vente.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ sept. 2013 **Master 2 mention Management International, spécialisation Affaires Internationales, programme Commerce Extérieur; formations à orientations commercial** - BAC+5
IAE de Lyon

sept. 2011 / sept. 2012 **Master 1 Management international - Affaires; internationales; Analyse financière, Développement international, Environnement juridique international** - BAC+4
IAE Lyon

/ juin 2012 **Master 2 Commerce Extérieur** - BAC+5
IAE Lyon

sept. 2009 / juin 2011 **Bachelor Business Management; Formation généraliste niveau licence en gestion d'entreprise : management, communication, marketing, analyse financière,** - BAC+3
Glyndwr University Wrexham, Wales, United Kingdom

sept. 2007 / juin 2009 **BTS Management des Unités Commerciales; Communication, Marketing, Vente, Management d'équipe commerciale, Gestion financière d'une unité commerciale,** - BAC+2
Lycée Juliette Récamier Lyon

COMPETENCES

SAS

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Allemand
Français

CENTRES D'INTERETS

ski, snowboard, cyclisme, football, Stand-up, Cinéma