

Fonctions commerciales (Management)

- Un savoir-faire depuis la partie prospection, conseil, négociation, suivi des affaires puis la fidélisation des clients ;
- Une expérience commerciale des cycles de ventes longs et multi interlocuteurs...

PARCOURS PROFESSIONNEL

MISSIONS

RESULTATS

De 05/2008 à 03/2009

Consultante en développement personnel

Création d'un cabinet profession libérale avec associé (Hauts de Seine)
Etude et mise en place du projet, Concept business plan,
Plan marketing et commercial, etc....

De 02/2008 à 04/2008

**Asyga Intégration - Filiale
Groupe AXPE Consulting**
SSII
Paris

Filiale Française de 25 personnes environ....

Mise en place des offres, des référentiels,
Des plaquettes, trame CV...

Prospecter et développer porte feuille clients ;
Référencement, mission en régie, au forfait
nearshore ; définition des missions, prix/durée;

Sourcing, Recrutement des candidats.

- Compte ouvert :
Kaercher Vaporapid...

**Business Unit Manager
Industrie**

De 04/2006 à 12/2007

Groupe ON-X
SSII Conseil & Ingénierie
Hauts de Seine
200 personnes

Prospecter et développer grands comptes secteur
transport, offre conseil et ingénierie (régie et
forfait);
Répondre aux appels d'offres, compréhensions
des besoins, définitions des missions;

Participer au recrutement, entretiens des
candidats potentiels, préparations aux
présentations;
Mise en place des consultants, suivi des missions
et forfaits sur site, Reporting interne aux
directeurs de pôles;

Négociation Contrats Cadres, Reporting
commercial, appréhension des inters contrats...

- Comptes principaux RATP :
SIT ; SNCF, Thalès
Transportation Systèmes...

- Comptes ouverts : RATP :
M2E, PIL, EST, HAL ; ADP
International, Schefenacker
France, Systra...

- Contacts: ITW Group, Hub
Telecom, Cyclisme.com...

➔ **Résultat :**
CA par an : 1,9 ME

**Ingénieur d'Affaires
Grands Comptes Industrie
Transport
Business Développeur**

De 10/2002 à 02/2005

**Axians Filiale Vinci
Energies- Groupe VINCI**
Intégrateur Réseaux/Télécoms
Hauts de Seine
1300 personnes

Position transversale sur 8 entreprises marque
Axians Paris Ile de France,

Prospecter et développer porte feuille grands
comptes, organiser stratégies commerciales en
accord avec direction générale de la marque;

Mettre en place actions commerciales avec les
constructeurs et réaliser journées veille
technologique chez les grands comptes;

Optimiser et faciliter le maillage des marques de
la filiale pour le montage des projets, répondre
aux appels d'offre, Etudes, réalisations des offres
(réunion de projet), chiffrages, soutenances;

Chef de projet entre les différents intervenants et
décisionnaires des affaires ;

Management assistantes, collaborateurs;
Suivi commercial, préparation des bilans et
budgets annuels de la marque...

- Comptes ouverts : 3M France
5000 points), Aéroports de
Paris (STB) Roissy + ADP
Telecom, Armée de terre, Sicio
(Man de Choisy)...

- Position transverse sur les
marques Vinci Energies :
Axians, GTIE, SDEL,
Actemium

➔ **Résultat :**
**CA développé et réalisé par an
Environ 5,5 ME**

**Responsable d'Affaires
Grands comptes**

PARCOURS PROFESSIONNEL

De 03/2000 à 10/2002

Data Concept Informatique

Intégrateur Réseaux/Télécoms
Essonne
50 personnes

**Assistante commerciale puis
Commerciale sédentaire**

De 10/1997 à 02/2000

CAE

Fabricant Câbles/ Connectiques
Essonne
150 personnes

**Assistante commerciale puis
Commerciale sédentaire**

De 1988 à 1994

ARHELEC

Entreprise Familiale
Lot et Garonne
50 personnes

Fonctions DGA

FORMATION INITIALE

BTS Force de vente

Lot & Garonne 1986-1988

BAC G

Lot & Garonne 1986

MISSIONS

Suivi et développement porte feuille clients 4/5 Commerciaux (Poste multi compétences : Relationnel clients, administration des ventes, etc.) ;

Etudes, réalisations des offres, participations aux soutenances, suivi des affaires, reporting commercial ;

Concevoir stratégies commerciales pour un meilleur positionnement concurrentiel...

Développer Pôle « Distributeurs et Grossistes IDF », Groupes Rexel et Sonepar ;

Prospection nouveaux clients ; encadrer 2 commerciaux ;

Réalisations des devis, BtoB ; négociation avec centrales des achats ; suivi des commandes et livraisons, suivi des commerciaux...

Reporting commercial, Suivi des CA ...

Installateur Domaine courants forts/faibles/
Automates programmables

Prospection et développement des affaires ;

Manager et Organiser planning 40 électriciens ;
Gestion des stocks...

Négocier achats et fournisseurs ;

Devis, Etudes, Réalisations, suivi des chantiers...

RESULTATS

- Création pôle « Solution clé en main » (actif/passif)
 - Mise en place partenariat avec câbleur VDI Systems
 - Comptes : Tang Frères (1^{ère} solution France VoIP AVAYA), ASM13, Wauters, Jaulin, Mairies (91, 92, ...), Club Créateurs de Beauté, Reebok, ...
- Résultat :
Réalisation des affaires par an
Environ 2,7 ME

- Résultat :
Accroissement 30% du CA
du pôle marge 27%
Objectif annuel 1,5 ME

- Résultat :
Développement de partenariats avec EDF, Universités d'Aquitaine, Ville de Bordeaux, Vandamme, Pampryl, Stations d'épuration des eaux, ARICI Constructions...

INFORMATIQUE

- ◆ Bonne maîtrise de : Word, Excel, Power Point, ...
- ◆ Internet

Divers

- ◆ Permis B (12 points)
- ◆ Préparation Master Architecture d'Intérieur – Créapole Paris EDSI – cours du soir 3ans pour 4 (2002/2004)
- ◆ Hobbies : Ecriture/peinture en dilettante, Création Groupe Art Thérapie 92, Mission Eco Volontariat, ...
- ◆ **Membre PRO'ACTIF Grenoble**

LANGUES

- ◆ Anglais : Intermédiaire
- ◆ Allemand : Scolaire
- ◆ Slovaque : maternelle