

*Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.*

## Responsable commercial

Après une expérience réussie dans la vente d'outils de gestion financière aux PME/PMI (4 ans), j'ai évolué vers des postes d'encadrement d'équipe de vente en B2B et B2C (1 an) pour être maintenant en charge d'une équipe de 35 commerciaux et 20 télévendeurs proposant une gamme de solutions de paiement aux dirigeants de TPE (depuis 2006).

### Expérience professionnelle

---

Depuis  
Avril 2006

#### **RESPONSABLE FORCE DE VENTE EXTERNE B2B**

**Mission** : - Développement des ventes d'outils de gestion aux TPE/PME par une force de vente commerciale externe.

- Pré-fidélisation des clients par l'implémentation des nouveaux comptes et l'adhésion des clients à la marque.

**Moyens** : - Mise en place d'une nouvelle mécanique de prospection.

- Management direct d'une équipe externalisée de 35 commerciaux et 20 télévendeurs.

- Redéfinition des supports marketing d'aide à la vente.

- Management direct du budget de fonctionnement (plusieurs millions d'Euro)

**Bilan** : - l'équipe commerciale a été triplée en 2 ans.

- le chiffre d'affaires multiplié par 8.

- augmentation de la rentabilité de l'activité.

Octobre 2005  
Mars 2006

#### **SALES TEAM LEADER**

**Mission** : - Management d'une équipe de 8 télévendeurs pour fidéliser un portefeuille de clients B2C American Express par la vente de produits additionnels.

**Moyens** : - management de l'équipe (organisation de l'activité, pilotage des résultats individuels...).

- Accompagnement et développement des commerciaux (coaching, double écoute,...)

- Reporting quotidien/ hebdomadaire/ mensuel des résultats au client.

**Bilan** : - Augmentation du nombre de ventes de 20%.

- Pérennisation de la campagne, initialement prévue pour un pilote de 3 mois.

Septembre 2002  
Septembre 2005

#### **REMOTE ACCOUNT EXECUTIVE- SENIOR**

pour AMERICAN EXPRESS FRANCE-CONVERGYS UK -

**Mission** : - Développement, fidélisation et rétention d'un portefeuille de clients American Express Corporate.

à partir de Septembre 2005,

- Responsable du discours commercial et des techniques de ventes pour l'ensemble des 30 télévendeurs.

**Moyens** : - Construire et développer des relations commerciales avec des clients

- Augmentation de la fidélisation et développement du portefeuille.

- participation aux formations d'intégration sur les techniques de ventes et utilisation de l'outil de CRM.

**Bilan** : - Augmentation en 2005 des nouvelles signatures de 560% vs l'objectif annuel

- Attrition des comptes clients < 5%.

- Award du meilleur vendeur 2005.

Février 2001  
Septembre 2001

## **ACHETEUR STRATEGIQUE- ASSISTANT QUALITE**

IDEX ENERGIE ALPES (Groupe IDEX)

**Mission** : - Optimisation du processus d'achats des 12 antennes du groupe.  
- Préparation du dossier de certification "ISO 9001 : 2000" de l'entreprise

**Moyens** : - Mise en place, avec le responsable achats, d'accords cadre avec les fournisseurs privilégiés

**Bilan** : - 12 partenariats signés en 8 mois (vs 7 en 2000).  
- Certification "ISO 9001:2000" obtenue en février 2002 (1ère présentation).

## **Diplômes et formations**

---

Septembre 1999  
Septembre 2001

### **Institut Universitaire Professionnalisé d'Annecy- FRANCE**

Maîtrise de commerce et vente.  
Achats/Logistique /Négociation commerciale//Marketing  
Dont un semestre à la Fachhochschule de Kiel –ALLEMAGNE

**Spécialisation** : Processus Intégré des Achats

## **Compétences en informatique**

---

### **Logiciels**

Pack Office Pro, Outlook, Lotus Notes 6.5, acrobate reader,...

## **Maîtrise linguistique**

---

### **Français**

**Niveau oral** : Maternelle, **Niveau écrit** : Maternelle

### **Anglais**

**Niveau oral** : Courant, **Niveau écrit** : Courant