

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

## Commercial

Commercial en B to B. Suivi et développement d'un portefeuille client. Capacité de vente tous produits ou services. Habitude de négocier avec centrales d'achats nationales G.D et magasins.

## Expérience professionnelle

---

Janvier 2001  
Avril 2005

### **Chef des Ventes**

**Mission :** Encadrement d'une équipe commerciale composée de 2 attachés commerciaux et d'une assistante, élaboration du budget commercial annuel, élaboration de la stratégie commerciale en accord avec les objectifs du groupe, suivi et mesure de la performance commerciale.

**Moyens :** Moyens humains : 2 commerciaux + 1 assistante. Moyens techniques : support publicitaire, site internet, tél. portable, véhicule, base commerciale informatisée, outils statistiques.

**Bilan :** C.A 2004 : 30 millions d'euros avec un résultat net de 5 %.

## Diplômes et formations

---

Septembre 2006  
Novembre 2007

### **Rectorat de Strasbourg**

Brevet de Technicien Supérieur : Négociation Relation Client.

**Spécialisation :** Commercial

## Compétences en informatique

---

### **Logiciels**

WORD, EXCEL, supports internet

## Maîtrise linguistique

---

### **Anglais**

**Niveau oral :** Moyen, **Niveau écrit :** Moyen

### **Allemand**

**Niveau oral :** Moyen, **Niveau écrit :** Scolaire

## Divers

---

### Activité associative

Organisation de spectacles musicaux.