

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

## Chargé d'affaires grands comptes

Développement commercial chez les prospects ciblés, suivi et développement des clients existants, renégociation de contrats.

Animation d'une équipe commerciale , formation ,accompagnement terrain ,animation de reporting hebdomadaire ,mise en place de politiques commerciales .

Mes connaissances et la maîtrise des techniques de vente ,mon aisance relationnelle et mon sens de l'écoute m'ont toujours permis d'atteindre mes objectifs .

Autonome, rigoureux, mon sens des engagements a toujours été un atout de réussite.

## Expérience professionnelle

---

Juillet 1999  
Juillet 2007

### Chargé d'affaire grands-comptes

**Mission :** -Vente b to b . Développement commercial chez les prospects de plus de 100 salariés:Conseil, élaboration de devis et d'accords cadres,négociations,signatures de contrats auprès d'acheteurs et dirigeants d'entreprises de tous secteurs d'activités ( agro alimentaire, pharmaceutique, mairie, industrie lourde),mise en place et suivi des prestations vendues.  
-Développement commercial chez les clients grands-comptes existants  
- Renégociation de contrats résiliés par les clients grands-comptes  
-Réévaluation de l'augmentation tarifaire annuelle chez les grands-comptes.

**Moyens :** Prospection téléphonique,prospection terrain du secteur géographique donné (Drôme,Ardèche,Loire,Haute Loire,Rhône)  
Gestion d'un portefeuille clients+prospects et utilisation d'un logiciel de gestion commercial  
Rapport d'activité  
Prise de rendez -vous,déjeuner d'affaire.  
Devis , proposition avec délégation tarifaire maximum .

**Bilan :** Commercial junior, confirmé puis sénior, mes résultats m'ont permis d'accéder très rapidement au poste d'animateur des ventes . (Encadrement de 10 commerciaux)  
La création d'un poste de chargé d'affaire grands-comptes s'imposant ,j'ai été rapellé à des fonctions commerciales : Le poste m' a été confié ces 3 dernières années.

Février 1994  
Juin 1999

### Directeur de magasins

**Mission :** Choix et achat de mobiliers haut de gamme et objets de décoration d'intérieur  
Relations avec les fournisseurs, agencement des magasins et des vitrines , mise en place des stratégies de vente.  
Gestion du stock  
Gestion du personnel (effectif de 4 personnes)

**Moyens :** Présence sur les principaux salons d'exposants (recherche de fournisseurs)  
Relation banques( gestion de trésorerie)  
Mise en place de campagne publicitaire et d'actions promotionnelles  
Création et animation d'un fichier client

**Bilan :** Obtention de nouveaux marchés ( décoration haut de gamme) , ouverture d'un 2ième point de vente .

Août 1989  
Janvier 1994

## **Directeur de magasin**

SOHO

**Mission** : Direction d'un magasin franchisé sous enseigne nationale .

-relations fournisseurs

-Banque

-Gestion du personnel

-Gestion du stock

**Moyens** : Encadrement du personnel( 3 personnes)

Négociation auprès des centrales d'achats

Formation du personnel

**Bilan** : Progression constante du CA

## **Diplômes et formations**

---

Avril 1982  
Juillet 1984

### **Ecole de la Marine Nationale St Mandrier**

BAT -BS- Correspondance Baccalauréat +2

**Spécialisation** : Techniques

## **Compétences en informatique**

---

### **Logiciels**

Word: maîtrise

Excel:maîtrise

Internet :maîtrise

Logiciel commercial

## **Maîtrise linguistique**

---

### **Anglais**

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