







THIBAUT LE BRECH

PARTNERSHIP SALES MANAGER

PROFIL PERSONNEL

Commercial avec une solide expérience dans la vente pour une clientèle B2B. Cherchant à tirer parti de mes compétences en vente pour devenir le Partnership Sales Manager de l'Olympique de Marseille .

COORDONNÉES

-  120 Boulevard
Ménilmontant, 75001
Paris
-  thibaut.lebrech@gmail.com
-  0777917333
-  /thibautlebrech

ÉDUCATION

- Mastère Ingénieur d'affaires
- Licence de communication
- BTS Négociation et Relation Client

COMPÉTENCES

- Parmi mes résultats notables, citons mon classement commercial chez Linkeo (Top 3 pendant 3 ans).
- Prospections, Négociations, Fidélisations
- Booster les ventes d'un produit en baisse
- Mettre en avant un nouveau service au moment de son lancement
- Atteindre les objectifs de CA.
- Relayer la stratégie commerciale de l'entreprise

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Linkeo Leader français en création de site et référencement Google

SEPTEMBRE 2019 - AUJOURD'HUI

- Supervision d'une équipe commerciale ; direction, soutien et motivation a l'équipe pour atteindre les objectifs et les lignes de KPI
- Analyse des besoins des clients et prospects en s'appuyant sur une bonne connaissance des caractéristiques techniques, rédaction des rapports techniques de suivi des clients

ACA Editeur de logiciel Paris

JUILLET 2017 - JUILLET 2019

- Prospection, recrutement mise en relation de nouveau clients
- Négociations des conditions commerciales dans le cadre de limites préétablies
- Visites et mailings réguliers pour entretenir le contact avec les clients
- Formation de deux nouveaux employés à la présentation du pitch et aux stratégies de vente