



Jérôme Cousin

MANAGER COMMERCIAL

« Une expérience de +20 ans dans le développement des ventes et l'animation des commerciaux, les secteurs Telecom & IT, le marché B2B, les segments Grands Comptes et ETI. »

INFORMATIONS

48 ans
6 allée des Près
59650 Villeneuve d'Ascq
06 60 31 73 55
@ jcousin807@gmail.com

COMPÉTENCES

- Management d'Ingénieurs Commerciaux
Animation d'un Réseau de Distribution / Partenaires
Négociation - Vente Complexe
Gestion & Relation Client

FORMATION - LOISIR

BTS Actions Commerciales
BAC « C »
Anglais ★★☆☆☆
Sport :
Hockey sur Gazon
10 ans en Championnat Élite
Service National au bataillon de Joinville
Équipe de France Masters (Vétérans)

COMONE



- Telecom & IT
B2B / PME & ETI

RESPONSABLE RÉGIONAL

® Hauts-de-France | De février 2020 à novembre 2021

- Développement Commercial avec objectif de création d'une Agence Commerciale à Lille

BOSE PROFESSIONAL



- Audiovisuel - Électronique
B2B - Vente Indirecte

TERRITORY SALES MANAGER

® Nord et Est | De septembre 2018 à mai 2019

- Solutions de Sonorisation professionnelle des lieux accueillant du public (salle de spectacle, arène sportive, CHR, Retail, salle de réunion...)
Animation d'un Réseau de Partenaires et Promotion de la marque et des produits auprès des prescripteurs (bureaux d'études, architectes...)

BOUYGUES TELECOM ENTREPRISES



- Telecom & IT
B2B
13 ans
5 postes / 3 évolutions

DIRECTEUR RÉGIONAL

® Île-de-France (Hauts de Seine & Paris 16ème) | D'octobre 2015 à mars 2018

- Management & Développement Commercial (7 Ingénieurs Commerciaux)
Segment ETI - Secteur Privé

Réalisations : Progression constante du CA (+8% en 2017) - 14 M€ de CA ; 180 clients
2,9 M€ de Prise d'Ordre en 2017 - 110% de R/O

CHEF D'AGENCE

® Normandie et Oise | De juillet 2009 à septembre 2015

- Management & Développement Commercial (4 Ingénieurs Commerciaux)
Réalisation : Progression constante du CA (+12% en 2014) - 6 M€ de CA ; 200 clients - Parc de 20 000 lignes Mobile et Fixe / 1,4 M€ de Prise d'Ordre en 2014 - 120% de R/O

INGÉNIEUR D'AFFAIRES GRANDS COMPTES

® Hauts-de-France | De mars 2007 à juin 2009

- Développement Commercial : Négociations et Déploiement d'Accords-Cadres
Réalisation : Renégociation du Contrat Cadre SRS (Groupe « Auchan ») pour 2 ans (3 000 lignes en parc ; +50% sur la période)
Déploiement des accords EDF, SAINT GOBAIN (Point P) et PSA : près de 5 000 lignes

INGÉNIEUR COMMERCIAL

® Hauts-de-France | De septembre 2005 à février 2007

- Négociations Commerciales auprès de Clients & Prospects
Réalisation : Année 2006 à plus de 200% des objectifs

INGÉNIEUR COMMERCIAL DISTRIBUTION

® Picardie, Champagne, Ardennes | De février à août 2005

- Recruter, Former et Animer un réseau de distributeurs Bouygues Télécom Entreprises
Réalisation : Un « ancien Espace SFR » recruté à REIMS (51)

GESTION MARKETING & STRATEGIE



- Téléphonie Mobile
Accessoires Auto
B2B / Marketing
5 1/2 ans
4 postes / 2 évolutions

RESPONSABLE DE PROJET « EUROCREATIS »

® Lille | 2004

- Élaboration et commercialisation de l'édition Lilloise du PACKAVANTAGE : Chéquier publicitaire

RESPONSABLE DE PROGRAMME - BOSCH

® Île-de-France et Hauts-de-France | 2003

- Expérimentation de la promotion des ventes des produits Bosch, division rechange automobile, auprès des centres auto sur 12 départements, afin de valider la mise en place d'une force de vente

CHEF DE SECTEUR & CHEF DES VENTES - MOTOROLA

® France | De juillet 1999 à décembre 2002

- Animation, Formation et Stimulation d'une équipe de 10 Chefs de secteur (amplitude d'âge de 25 à 40 ans)

SFR



- Telecom
B2B & B2C
Responsable Point de Vente
2 ans
2 postes / 1 évolution

RESPONSABLE ESPACE SFR

INGÉNIEUR COMMERCIAL SFR ENTREPRISES

® Valenciennes (59)
De janvier 1998 à juin 1999

® Hauts-de-France / 1997