



LIONEL MORICE

COMMERCIAL

PROFIL

Commercial (Prospection, Création et formation clients, Développement des Affaires, Négociation B to B...)

LANGUES

Anglais - Courant

SAVOIR-FAIRE

Sens du service et de la satisfaction client.

Bonne communication interpersonnelle

Prospection

Capacité d'adaptation et d'écoute

Gestion des priorités et gestion du temps

CENTRES D'INTÉRÊT

Sports (Foot, Vélo, rugby, volleyball, plongée sous marine)

Voyage : Tourisme - Découverte

 l.morice@hotmail.com

 +33 6 30 61 52 75

 Nantes / 44300 / France

 [lionel-morice](#)

 B (voiture)

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis 04-2019

Coordinateurs D'appels

DYNAMIPS / Prestataire Services Informatiques Nantes
Traitement des demandes clients (170) par téléphone ou par mail
Création des demandes sous l'outil informatique
Qualification des demandes informatiques selon un questionnaire et des détails obtenus.
Transmission de cette demande au service support correspondant.
Relations avec le service technique et le service commercial pour validation du périmètre d'intervention.
Suivi du service clientèle, Satisfaction clients

02-2016 - 09-2018

Directeur De Comptes

WORLD LINK FOOD DIST. Inc (Canada) France / Canada
Création d'un nouveau portefeuille clients pour le Homard Canadien Vivant et le Homard Congelé en Europe (**12 Pays**).
Objectif : 2 clients majeurs par pays (**1000 à 2000 kg** de homards vivants par semaine par client)
Déplacements et prospections physique en Europe : Italie, Belgique, Hollande, Allemagne, France, ...
Analyse et gestion commerciale (négociation des prix, commande, suivi à la clientèle, logistiques internationales...)
Suivi budgétaire et financier de chaque client (actif et potentiel) : Total ventes annuelles : **13 millions d'Euros**.
Veille et Suivi du marché international du homard d'Amérique du Nord.

07-2005 - 02-2013

Représentant Des Ventes Exécutif

LYRECO PRODUITS DE BUREAU CANADA Montreal, QC
Augmentation du chiffre d'affaires annuel de **10%** (Total **2012: 378 000 \$ CAD**) sur un choix de **6500** produits
Maintien de l'objectif de marge mensuel moyen sur les ventes à **37,5 %** minimum.
Développement mensuel minimum de **10** nouveaux comptes clients.
Participation au développement des stratégies et des plans de ventes. Formation clients aux systèmes de commerce électronique en ligne.
Progression des ventes annuelles constante (+ **18 % en 2012**) et de création de clientèles (de **114** clients actifs en 2009 à **195** en 2013) sur territoire en charge.
2007 : Prix du 1er créateur de nouveaux clients de l'année sur le marché Canadien.
2012 : Deuxième meilleur vendeur de la promotion trimestrielle (+**143%**)

10-2000 - 06-2005

Directeur Des Ventes

ATLANTIC CANADA CONNECTION-Exportation De Homards Halifax NS / Montréal QC
Création d'une **nouvelle entreprise** : Export d'homards vivants, capacité de stockage de **20 000 kg**.
Développement et prospection internationale de nouveaux clients (recherches directes en Asie et en Europe).
Suivi du rendement et de la croissance, Gestion Commerciale..
Responsable du suivi et de l'encadrement technique d'une équipe de **4** vendeurs internes (de **28 à 35 millions \$ CAD** de chiffres d'affaires annuels).
Négociation avec Grandes surfaces Canadiennes.
Création d'un portefeuille clients, croissance des ventes annuelles de **15 %** sur le marché International.
Responsable de la mise en place efficace d'une nouvelle succursale à Montréal d'une capacité de **10000 kg en 2002** pour une meilleure gestion du transport des homards à destination.

05-1998 - 09-2000

Directeur Des Ventes Exportation (Agent Distributeur De Vins Et D'Alcools Aux Caraïbes)

INTERNATIONAL LIQUOR AND TOBACCO TRADING St. Maarten - St. Martin

Développement de l'exportation sur les Caraïbes (**14 îles**)

Création d'agences de distributions de produits dans **5 îles en 2 ans** (Martinique, St. Kitts, St. Thomas, La Dominique, Grenade).

Recherche et recrutement de nouveaux agents distributeurs dans d'autres îles. Développement et gestion du portfolio des produits.

Mise à jour de la connaissance complète des produits et des services de la compagnie : objectifs et stratégies de vente, évaluation des politiques et pratiques.

9 millions \$ USD de ventes annuelles et création de futurs agences potentielles.

05-1993 - 05-1998

Responsable Des Ventes (Importateur - Distributeur Alcools, Tabac, Vins Et Spiritueux)

PHILIPSBURG LIQUOR STORE St. Maarten - St. Martin

Responsable des ventes et de l'équipe commerciale (**5 vendeurs**) : **7,9 à 8,2 millions \$ USD** de ventes annuelles.

Distribution et lancement de nouveaux + **60%** des produits sur l'île (Diageo/Guinness, Rémy Martin Cointreau, Louis Roederer, Société Ricard, R.J. Reynolds, ...)

Suivi, rapports de ventes et gestion des comptes clients (environ **120** clients). Extension constante des catégories de produits des distributeurs.

Organisation du merchandising.

FORMATION

08-1992 - 05-1993

Brevet De Technicien Supérieur : Spécialité Commerce

École De Ventes Synergie / Nantes

09-1990 - 06-1991

Baccalauréat G3 Spécialisation : Technique De Ventes

École Des Bourdonnières / Nantes