



Simon Thebaud

✉ thebaudsimon@gmail.com

🏠 39 bis rue la Tour d'auvergne
44200 Nantes

🚗 Permis B

📍 Toute la France

☎ 06 04 50 40 68



★ Compétences

Autonomie

Techniques de vente /
Négociation client

Adaptabilité

Travail en équipe

🏆 Atouts

Sens de la communication

Force de proposition

Capacité de décision

Capacité d'écoute

A Langues

Français

Anglais Courant

Espagnol Courant

💻 Informatique

Pack office Word, Excel,
Power point

Logiciels d'entreprise Stores,
Prestashop, EBP, Sales,
Hubspot, Slack

🌍 Centres d'intérêts

Sport (Football, Natation,
Sport automobile, Tennis...)

Voyages, Musique, Cinéma, E-
sport

Expériences professionnelles

Depuis janvier
2021

Commercial

Pharmagency Grand Ouest

Vente de stratégie de communication numérique 360 pour les officines et professionnels de santé

- Gestion Mybusiness
- Géolocalisation
- Réseaux sociaux
- SEO
- Site internet



Création, développement et gestion d'une base de clients de pharmacies sur 16 départements

Taux de transformation de 35% - 430 000 euros de Chiffre d'affaires réalisé sur 3 ans

Prise de rendez-vous, prospection et négociation client

De juillet 2018 à
janvier 2020

Sales representative

TYR Europe - Équipementier Fédération Française de Natation
Région Grand Ouest France

Prospection et négociation client

- Plus de 40 nouveaux clubs convertis client TYR
- Plus de 30 nouveaux magasins spécialisés convertis client TYR (Rungreen, Breizhrider, Myswim)
- Formation sur la vente, conseil et accompagnement auprès de 35 piscines (Groupe Vert Marine)
- Prise de commande, merchandising, suivi des ventes, gestion des retours et invendus clients auprès de la grande distribution (Intersport, Leclerc sport)

Présence sur compétitions nationales

- Développement du CA sur stand
- Développement de l'image de la marque

Gestion en autonomie du showroom lors des journées d'achats
GMS



De septembre 2016
à juin 2017

Business developer

11 Football club Paris, Nantes

Responsable logistique SAV et E-commerce

Participation au développement stratégique de la marque
Réorganisation commerciale de l'entreprise (image et locaux)
Mise en place et rédaction de contenus sportifs numérique

De septembre 2015
à août 2016

Vendeur Sportif

Décathlon Paris

Accompagnement clients dans le processus de vente
Merchandising et gestion du linéaire
Gestion d'une gamme de produits (textile randonnée)

De décembre 2014
à février 2015

Collaborateur Polyvalent

Intersport Nantes

Accompagnement clients dans le processus de vente
Merchandising et gestion du linéaire
Gestion d'une gamme de produits (chaussures running)

Diplômes et Formations

De 2015 à 2017

Master Sport Business

Amos Paris

Thématique du mémoire: "L'interdépendance des médias télévisuels et du sport"

Mai 2016

English bootcamp

Seagull Institute Chicago, IL

De 2011 à 2014

Bachelor

Audencia Nantes