

RESPONSABLE DES VENTES

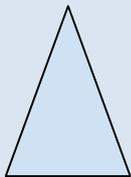
COMPÉTENCES

+ de 25 ans
d'expérience dans la
relation clients
(Grands Comptes,
PME/PMI,
collectivités,
associations).

-Maîtrise des
processus de
planification et gestion
de projets.

-Coordination et
développement
des ventes

-Community manager



APTITUDES

-Professionnalisme

-Sens du relationnel

-Adaptabilité

-Sens de l'organisation

-Réactivité

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2018-2023 RESPONSABLE & COMMUNITY MANAGER - GECKO YOGA GRENOBLE

- ◆ Réalisations: Création des événements, développement des ventes, du réseaux web, de la billetterie.

2020-2021 CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT ET MÉCÉNAT- LA CASEMATE

- ◆ Réalisations : Ventes des formations et des accompagnements personnalisés du Fablab.
Gestion des locations d'espaces réunions et séminaires, et des services

2016-2018 RESPONSABLE D'AFFAIRES – FESTIJEUX & COMPAGNIE

- ◆ Réalisations : Développement des ventes en France et Europe : +30 % sur C.A 520 K€
- ◆ Prospection, négociation, création de partenariats, communication, coordination.

2015 INGÉNIEUR COMMERCIAL Grand Comptes et Distributeurs – CEDRAT.

- ◆ Prospection et développement des ventes de solutions logicielles sur Grands comptes.
- ◆ Relation et management du réseau de distribution, Europe et Amérique Latine.

2014 CHARGÉ D'AFFAIRES - ALPEXPO Parc Événementiel de Grenoble

Objectif: Développement commerciale de la Foire Internationale de Grenoble + Créativa.

- ◆ Réalisations : Gestion du projet, 50 nouveaux clients soit 200 K€, CA 1M€.
- Organisation, identification des contraintes techniques, coordination.

2007/2013 CHARGE D'AFFAIRES Europe - ADVANTECH - Division Automation

Objectif: Création et développement de projets clients en France, Espagne et Portugal.

- ◆ Réalisations : Gestion de la ventes directes (Web) : **240K€/an.**
- ◆ Développement des projets Clients Grands comptes : **1000K€/an.**
- ◆ Rédaction des offres, du plan de : communication, négociation, et planification.

2005/2007 et 2001/2002 COMMERCIAL SÉDENTAIRE-SAGEM COMMUNICATION INTERIM)

Objectif: Vente de projets et solutions bureautique consommables, imprimantes 330K€/an.

- ◆ Réalisations : Développement du CA annuel : **420 K€/an.**
- ◆ Gestion des ventes, des livraisons, des règlements et de la formation (SAP).

2003/2005 COORDINATEUR DES VENTES ET LOGISTIQUE - HEWLETT-PACKARD

Objectif: Optimisation des expéditions de commandes vers la production en Chine.

- Réalisations : Responsable de la planification des matières premières et commandes.
- ◆ Responsable de l'interface fournisseur/production et amélioration des processus (SAP).

1999/2001 FORMATEUR - EUROMASTER FRANCE

Objectif: Mise en place d'une nouvelle organisation de travail au sein des agences.

- ◆ Formation du personnel aux nouvelles applications du logiciel de gestion et outils.

1997/1998 CHARGÉ DE CLIENTÈLE - EUROPCAR FRANCE

- ◆ Vente des contrats de location et gestion de la flotte de véhicules.
- ◆ Responsable des locations Européennes.

LANGUES

- ◆ Anglais : Courant
- ◆ Espagnol : Courant
- ◆ Italien : Maîtrisé
- ◆ Portugais : Langue maternelle

DIPLÔMES ET AUTRES EXPERIENCES

1993 BAC G3 : Spécialité Techniques Commerciales

1995 BTS FORCE DE VENTE : I.T.E.C Grenoble

1995 - 1996 Co-responsable de la boutique Frapna

1997 - Séjour de 10 mois à Londres (Serveur en banquets, réceptionniste...)

2013 - 2015 Titre de Sophrologue (École Caycédiennne)