



Thomas BACHELET

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

23 ans d'expertise dans le développement commercial stratégique BtoB dont 10 ans dans le domaine de l'hospitalité et du sport.

Différentes expériences dans plusieurs secteurs d'activités et un tempérament de plus en plus entrepreneurial me permettent d'assurer une maîtrise du pilotage, de la gestion et le développement d'une partie d'un centre de profit.

Experience

Profil

06 50 13 66 84

thomas.bachelet.pro@gmail.com

Wasquehal (59)/Pissos (40)

[thomasbachelet](#)

Formations

2014
MASTER 2 - Business du Sport
AMOS BUSINESS SCHOOL LILLE

1999
MAITRISE -Marketing Vente
IUP - IAE LILLE

Compétences

- Management d'un service commercial
- Optimisation et développement d'un chiffre d'affaires
- Maîtrise de la négociation Grands Comptes
- Gestion d'un budget commercial
- Maîtrise de Salesforce - Excel - Powerpoint

Langues

Anglais : B2

Allemand : A2

○ Depuis janvier 2023
AMOS BUSINESS SCHOOL
Indépendant

Suivi et évaluation professionnelle des alternants MASTER 1 et MASTER 2
Accompagnement pédagogique et professionnel
Soutenance oraux négociation MASTER 2

○ Mars 2015 - septembre 2023
LOSC- Lille
Responsable Grands Comptes

Développement et gestion d'un portefeuille de partenaires entreprises
Commercialisation de produits BtoB, hospitalité et sponsoring
Développement de clients Grands Comptes
CA 2015 : 0,8 M€ - CA 2022 : 2,6 M€

○ Septembre 2014 - mars 2015
AS NANCY LORRAINE - Nancy
Responsable Commercial

Management et suivi d'un attaché commercial
Développement d'un portefeuille d'entreprises
Commercialisation de produits hospitalité et visibilité

○ Septembre 2013 - septembre 2014
GRAND STADE RAYONNEMENT - Lille
Chargé d'opérations commerciales et marketing

Mise en oeuvre et gestion d'un programme d'animations pour favoriser les rencontres entre les partenaires entreprises.
Développement du 1er BUSINESS CLUB
Développement d'un portefeuille de partenaires BtoB

○ Août 2011 - avril 2013
TRADEWEST - Lille
Directeur du département retail

MANAGEMENT

Animation, organisation, gestion et contrôle de l'activité du service commercial (marketing, logistique et comptable)
Répartition et gestion des budgets
Négociation des prix et des référencements produits

COMMERCIAL

Mise en oeuvre de la politique commerciale
Elaboration des objectifs de vente
Développement d'un fichier grands comptes
Ouverture de plusieurs centrales
Mise en place d'actions pour développer les partenariats (actions marketing)
CA 2011 : 3 M€ - CA 2012 : 4,5 M€

Intérêts

- Voyages : Europe, USA (NY, Miami, Atlanta, Los Angeles), Cuba, ...
- Pratique du football en compétition
- Responsable équipe de football entreprise LOSC
- Coach U9 dans une association sportive
- 2014-2016 : manager freestyler Corentin Baron
Champion de France technique 2013/2014
Top 20 en Europe
[TrickMe](#)

○ Janvier 2010 - août 2011
IMMOPRET - Villeneuve d'ascq

Agent commercial - Courtier en prêts immobiliers

Développement d'un portefeuille d'apporteurs d'affaires (agents immobiliers, notaires, ...)
Etude, conseil, proposition et négociation de conditions de prêts immobiliers
Evaluation des solutions de financement des partenaires bancaires
Accompagnement dans les démarches de constitution et de consolidation du dossier bancaire

○ Janvier 2006 - décembre 2009
UBISOFT- Paris

Commercial Grands Comptes

Startégie : définition des Business Plan et Trade Marketing en fonction des enseignes
Gestion de centrales d'achat - Grandes et Moyennes Surfaces (GMS), multi spécialisées et spécialisées.
Animation de salons nationaux et internationaux
Optimisation du CA avec chaque enseigne du portefeuille
CA 2006 : 15 M€ - CA 2007 : 35 M€ - CA 2008 : 42 M€

○ Avril 2000 - décembre 2005
UBISOFT- Lille

Chef de secteur

Optimisation du chiffre d'affaires et de la relation avec chaque enseigne du portefeuille
6 départements
CA 2005 : 1,6 M€

Références

Guillaume GALLO

Directeur communication événementielle DECATHLON FRANCE
(DG Grand Stade Rayonnement - Directeur Commercial LOSC)

Tel: 06 32 22 77 66

Gaspard NORMANI

Président DOTMAP
(Responsable Commercial Grand Stade Rayonnement - LOSC)

Tel: 06 78 95 99 94

Frédéric BICHAT

Key account manager H & J Brügger KG
(Gérant Tradewest)

Tel: +49 174 9416564