



***** *****

26/12/1964 (59 ans)
Nationalité Française
Marié
Permis B

*** ***** ** *****

Montbonnot-Saint-Martin (38330)
***** _ *****
*****@****.***

BUSINESS SALES MANAGER, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2015 /

RESPONSABLE COMMERCIAL DIGITAL

B. IMPRESSION SAMSUNG PRO

Commercialisation de solutions professionnelles en terme de Mobilité, GED, Impression Numérique, Affichage Dynamique, Mode chasse (100 % nouveaux clients) et mode projet (audit) dans le monde médical, de l'entreprise et de l' éducation

janv. 2013 / déc. 2014

RESPONSABLE NATIONAL DES VENTES

SKINEXIANS

Recrutement et formation puis montée en puissance et coordination de la force de vente (8) en B to B au niveau national (100 % en nouveaux clients)

Gestion en directe des grands comptes, Référents, Apporteurs d'affaires...

Résultats obtenus : Progression de 2 machines vendues mensuellement en moyenne à 12 avec mon plan d'action

janv. 2007 / déc. 2012

RESPONSABLE COMMERCIAL - ANIMATEUR DE RESEAU

ANTALIS

Création et développement d'un réseau direct composé de comptes privés et publics (450)

Développement et animation d'un réseau composé de revendeurs (140) - Management transversal

Résultats obtenus : 120 % soit 3 500 Tonnes par an

janv. 2005 / janv. 2007

CHEF DES VENTES

KONICA MINOLTA FRANCE (presse numérique) - SAINT MARTIN LE VINOUX, France

Gestion d'un parc clients et prospects : grands comptes, administration, production printing et comptes stratégiques (220)

Animation d'une équipe de 5 attachés commerciaux

Résultats obtenus : 137 % soit C.AFF mensuel 340 K €

janv. 2003 / janv. 2005

DIRECTEUR COMMERCIAL

FRANCE GEOTHERMIE (énergie renouvelable - pompe à chaleur)) Grenoble

Audit et mise en place de la stratégie commerciale

Création et développement d'un réseau de concessionnaires et de franchisés au niveau national (70)

Encadrement de 7 animateurs commerciaux

Recrutement et formation de commerciaux B TO B et B TO C (30 personnes)

Résultats obtenus : 150 % en 3 ans soit C. AFF annuel 35 M. €

janv. 1997 / janv. 2003

CHEF DES VENTES

GROUPE DANKA- SOFEB (système d'impression numérique) - Chambéry

Mise en place et développement d'équipes commerciales (8 personnes)

Résultats obtenus : 200 % par an soit C.AFF mensuel 300 K €

janv. 1992 / déc. 1993

Commercial

REX ROTARY (bureautique) - Grenoble

Résultats obtenus : 1ère Agence de France - Vainqueur SICOB 1992 en individuel- C.AFF mensuel 1.5 M.F.

janv. 1989 / janv. 1997 **CHEF D AGENCE**
REX ROTARY (bureautique) - Grenoble

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **BTS ACTION COMMERCIALE** - BAC+2
Institut Commercial Lyonnais

COMPETENCES

Technique de Vente B to B to C.

Management commercial en vente directe et indirecte

Mode chasse et Mode projet, petits moyens et grands comptes

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Académique

CENTRES D'INTERETS

Voyages en mode routard autour du monde

Sports : Football, Tennis, Ping Pong....

Echecs, Dames, Jeux stratégiques....