



15/04/1984 (40 ans)
Pacsé

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

Tresserve (73100)

*****@*****.*****

Commerciale B TO B, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2019 /

RESPONSABLE GRANDS COMPTES

Société SIRACUSE France

Commerce de Gros Alimentaire Epicerie

- Responsable du suivi et du développement des ventes de 8 centrales d'achats nationales GMS en marque national.
- Conduite des négociations annuelles en respectant la politique commerciale de la société (accords 2021 à 2023).
- En parallèle déploiement d'une stratégie de prospection pour développer 2 nouveaux circuits de distribution : RHF/CHR et Industriels alimentaires.

Recenser et qualifier les intervenants, prospection et visite terrain, Moyens : Base de données, Participation à des salons et adhésion à un syndicat FEEF.

Résultats: Nouveaux comptes pour la société valorisée à 500 K€ / annuel. Démarrage Sysco France, Pomona en région, Groupe GMD Distribution et Groupe SOREDIS.

janv. 2014 / déc. 2019

RESPONSABLE COMMERCIALE

STEF TRANSPORT- Groupe STEF

Offre Client : Stockage, gestion de commandes, groupage et lot sous température dirigée.

- Gestion commerciale de 2 agences d'un portefeuille clients (de 8 M €) sur les départements 73, 74, 05.
- Prospection.
- Développement et fidélisation Clients.
- Création d'une offre technique et tarifaire Sur-mesure.
- Assurer suivi mensuel et analyse des résultats via CRM.
- Management transverse; travailler avec les équipes opérationnelles pour l'élaboration d'une solution technique et économique adaptée pour le client.
- Assurer une veille concurrentielle sur le secteur.
- Participation au CODIR et Réunion régionale.

Résultats: Prise en charge de clients stratégiques et responsabilité commerciale du portefeuille client de l'agence de Gap (05) en autonomie.

janv. 2007 / janv. 2014

ATTACHEE COMMERCIALE

STEF TRANSPORT- Groupe STEF

Gestion d'un portefeuille clients (de 5 M€) sur les départements 73, 74, interface entre l'entreprise et la clientèle.

- Prospection, Développement et fidélisation Clients.
- Création d'une offre technique et tarifaire Sur-mesure.

Résultats: Prise en charge d'un portefeuille de 1M€, détection des opportunités, connaissance des clients et du secteur, progression à 5 M€

janv. 2004 / janv. 2007

Commercial formatrice

Transport 69 France express- Groupe GEODIS

Au sein d'un service commercial, gestion adv et formatrice

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2004 / juin 2007

DIPLÔME D'ECOLE SUPERIEUR DE COMMERCE; Formation en Alternance

sept. 2002 / juin 2004 DUT GESTION ADMINISTRATIVE ET COMMERCIALE - BAC+2

COMPETENCES

Base de données

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Sport, ski, randonnée, natation