



Nantes (44000)

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

MANAGER COMMERCIAL RÉGIONAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2023 /** **MANAGER COMMERCIAL RÉGIONAL**
S.I.G / Philip Morris
*Recrutement, formation et management d'équipes commerciales sur 14 départements.
Développement des ventes, atteinte des objectifs, plans d'actions, reportings.*
- janv. 2021 / déc. 2022** **RESPONSABLE COMMERCIAL**
Connexing Nantes Green IT
*- Reconquête des clients grands comptes nationaux. Identification de projets.
- Vente BtoB de matériel informatique reconditionné et de services (VoIp et GSM).
- Négociation avec les centrales et les partenaires, optimisation des marges.*
- janv. 2020 / janv. 2021** *2020-2021 Création d'un Site web de conseil aux entreprises, chaîne Youtube et application mobile pour la sécurité des jeunes.*
- janv. 2018 / janv. 2020** **FORMATEUR CHEF DE PROJET**
The Albert Mansbridge Institute
*- Animation de formations commerciales et coaching. Déplacements France entière
- 1200h en présentiel, 400h de coaching individuel, certification de 200 commerciaux
- Analyse d'appels d'offre, élaboration de projets, soutenances et négociations.*
- janv. 2015 / déc. 2020** **Événementiel sportif France entière**
CRÉATION D'ENTREPRISE
*- 600 événements couverts, 100 % fiabilité et sécurité. Tour de France, Vendée Globe,
WRC, Triathlon Audencia.*
- janv. 2012 / déc. 2014** **CONSULTANT EN ENTREPRISES ET INTERVENANT SCOLAIRE**
*- Conseil aux entreprises en stratégie commerciale et techniques de vente BtoB
- Interventions en Licence et Master2 commerce, marketing et communication ESPI*
- janv. 2005 / déc. 2011** **BUSINESS UNITS MANAGER**
Regus Leader mondial du coworking Paris
*- Direction de 3 centres d'affaires en environnement International.
- Gestion du forecast, pilotage des kpi's, maintien du remplissage > 80 %
- Elaboration, négociation et closing des offres commerciales BtoB
- Management de plusieurs équipes. Recrutement, formation, accompagnement*
- janv. 2002 / janv. 2005** **CHEF DE PROJETS EVENEMENTIELS**
Agence Usufree Paris
*- Conception et réalisation d'événements d'entreprises. Tournées, team-building, salons.
- Gestion des projets de la prise de brief à la réalisation.
- Propositions commerciales, gestion des fournisseurs, organisation, régie.*
- janv. 1994 / janv. 2002** **CONSULTANT RESPONSABLE COMMERCIAL**
*communication digitale, print, web, multimédia, presse, pub, packaging, événementiel.
- Développement de portefeuilles clients, atteinte des objectifs de CA et de marge.
- Brief client, analyse, propositions commerciales, présentation de projets, négociations.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2023	IA Institut Montaigne
/ juin 2021	Cours d'Anglais
/ juin 2016	Coaching Ecosport
/ juin 2006	- BAC+6 et plus Business School Regus
/	Master d'économie - BAC+4 La Sorbonne

COMPETENCES

Sage, matériel informatique, excel, word, application mobile, Office 365, Salesforce, VoIp

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Français

CENTRES D'INTERETS

Aïkido, VTT, natation