

**Prénom NOM**

Adresse  
CP Ville

☎ 06 00 00 00 00  
[p.nom@free.fr](mailto:p.nom@free.fr)

Né le 01 janvier 1970 à Paris

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

**De juillet 2009 à ce jour****Entreprise A (Spécialisée dans ... ) - Paris**

🏠 Directeur Réseau hygiène France B2B

Missions :

- Négociation accords annuels
- Soutien force de vente 11 personnes et 2 comptes clés
- Stratégie, gestion, animation portefeuille distributeurs

**De novembre 2008 à janvier 2009****Entreprise B - Paris**

🏠 Responsable commercial France Benelux GSA - GSS - VPC

Missions : durée 3 mois

- Diagnostic interne commercial et marketing
- Mise en place de la politique commerciale et tarifaire France
- Négociations d'accords en centrales d'achats nationales GSA - GSS - VPC

**De Décembre 2006 à Janvier 2008****Démarches de création d'entreprise à Mayotte**

- Etude de marché, prise de contacts, business plan (secteur du sport)

**De mars 2003 à Novembre 2006****Entreprise C (Spécialisée dans ...) - Evry**

🏠 Directeur des Ventes National Réseau Grand Public GSA – GSS

Missions : durée 35 mois

- Management 6 personnes
- Définition et mise en place de la politique commerciale et tarifaire France
- Négociations d'accords en centrales d'achats nationales
- Négociations d'accords avec des grossistes
- Négociations d'accords en centrales d'achats des grands magasins
- Elaborations et négociations d'opérations promotionnelles
- Préparation du budget annuel
- Négociation avec des fournisseurs
- Participation audit européen
- Mise en place de process en interne (forecast, codification...)

🏠 Responsable Grands Comptes National B2B

Missions : durée 10 mois

- Négociations d'accords en centrales d'achats nationales (fournituristes – groupements d'achat - VPC)
- Participations négociations compte clef client européen

**De septembre 2000 à février 2003**  
**Entreprise D (Spécialisée dans ...) - Melun**

✚ Responsable Comptes Clés National Département Grand Public GSA

Missions : durée 15 mois

- Négociations d'accords en centrale d'achat nationale
- Négociations d'accords avec des grossistes régionaux
- Négociations d'accords en centrales d'achats des grands magasins
- Participation au Projet Six Sigma (durée 8 mois) en tant que Team Member (Réduction du temps de cycle entre la phase de développement d'un produit et sa commercialisation)

✚ Responsable de secteur Département Grand Public GSA

Missions : durée 15 mois

- Négociations des accords magasins
- Négociations d'accords en centrales régionales
- Gestion en magasins (stocks, commandes)
- Négociations d'opérations promotionnelles

**De mai 1999 à août 2000**  
**Entreprise E - Toulouse**

✚ Promoteur des ventes GSA

Missions : durée 16 mois

- Redescende des assortiments négociés en centrale d'achat
- Merchandising
- Négociations d'opérations promotionnelles

**D'octobre 1995 à août 1997**  
**Entreprise F – Aix en Provence**

✚ Attaché commercial B2B

Missions : durée 23 mois

- Prospection clients
- Ventes de matériels de bureau et de consommables en crédit bail, location financière et vente classique (Photocopieurs, Télécopieurs, mobilier de bureau, papeterie)

## FORMATION

1998	<b>Licence en Marketing – Vente</b> I.C.S.V Institut des Cadres Supérieurs de la Vente – C.N.A.M
1997	<b>BTS Action Commerciale en Alternance</b> Ecole de l'Alternance Bordeaux

## AUTRES COMPETENCES

**Langue** : Anglais Lu, écrit, parlé

**Informatique** : Maîtrise du **Pack Office Windows**  
Travail sur **Lotus**  
Utilisation du progiciel **Phoenix**