



\*\*\*\* \*

Permis B &C

Lisses (91090)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*.\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## Chauffeur de poids lourd, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- déc. 2023 /** **Chauffeur de poids lourd**  
Sté. SECHE
- mars 2023 / juil. 2023** **Conducteur routier**  
Sté. SECHE  
*MARS à Titre Professionnel de Conducteur du transport routier de marchandises sur porteur :*  
*JUILLET 2023 Code de la route / Permis C / FCO / FIMO / ADR.*
- janv. 2019 / déc. 2023** **Ingénieur commercial**  
KALHYGE  
*Chasse uniquement. Clientèle d'industriels. Maîtrise du CRM Sales Force.*
- janv. 2016 / déc. 2018** SAINT GOBAIN CRISTAUX ET DETECTEURS, PROLAMP , et NPS  
*Développement des ventes auprès de nouveaux clients > tempérament de chasseur. Prospection téléphonique, physique, par mails et réseaux sociaux (CRM et internet). Prise de RDV et visite en clientèle. Analyse de la concurrence, des circuits de décision et de commercialisation, réseaux directs ou indirects.*  
  
*Process management / Customer service*  
*Rédactions et modifications des procédures internes et des instructions de travail au Service*  
*Clients : commandes, dossiers techniques, export control, réclamations, réparations, retours, expéditions...*  
*Amélioration des échanges entre les commerciaux et le service clients.*
- janv. 2009 / janv. 2016** **Responsable du développement commercial**  
SMI  
*Responsable CRM partie commerciale - Microsoft Dynamics (en relation avec Microsoft).*  
  
*\* Equilibre des moyens mis en œuvre pour une rentabilité optimale dans le respect des moyens humains et financiers attribués.*  
*\* Développement du référencement naturel sur Google, des Adwords (SEO/SEA) et des réseaux sociaux (SMO).*  
*\* Vente d'espaces publicitaires sur internet et dans catalogues papier. Mise en relation acheteurs/vendeurs.*  
*\* Création d'un portefeuille clients en prospection pure > CA 300 K€/an - environ 100 nouveaux clients (panier moyen 3KE).*  
  
*Secteurs : industriels et collectivités / Objectifs toujours atteints ou dépassés / B. to B.*  
*Clientèle : dirigeants d'entreprises / directeurs commerciaux / directeurs marketing.*
- janv. 1997 / janv. 2009** **Responsable marché grands comptes**  
INFORMATER  
*Produits et concepts vendus : armoires serveurs / pupitres de supervision / fauteuils*

ergonomiques / Switch KVM.

\* Nouveaux partenariats avec différents fournisseurs (fabricants et revendeurs).  
\* Création et développement de nouveaux produits ; concept en relation directe avec le bureau d'études.  
\* Rédaction de comptes rendus. Développement du CA auprès des DSI et services généraux.

CA de 2 M€ > Ministère de la défense/ SNCF (obtention d'un contrat cadre : 900 K€/an) / ADP ainsi que certaines PME en IDF.

**janv. 1995 / déc. 1996**     **Directeur d'agences**  
LITTERAL DIFFUSION  
Gestion complète de 5 agences en IDF (de 7 à 24 commerciaux) - 2.5 M€/an.  
Objectif atteint : 4ème meilleure agence sur 45 en France.

**janv. 1995 /**     **Commercial et assistant du directeur d'agence**  
LITTERAL DIFFUSION  
Vente de livres « grands public » auprès des comités d'entreprises.

**janv. 1993 / déc. 1994**     **Reporter**  
RFO NOUVELLE CALEDONIE  
Interviews, préparation plateaux, montage, recherche de sponsors.

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

**/ juin 2023**     **Titre professionnel Conducteur routier de marchandises sur porteur**

**janv. 2018 / avr. 2018**     **Formation Responsable Développement chez IF2i (Communication / Marketing / Droit / Management)**

**/ juin 2015**     **Perfectionnement en anglais**  
Cours particuliers DB Formation

**/ juin 1992**     **BTS COMMUNICATION ET ACTIONS PUBLICITAIRES - BAC+2**  
EPPREP PARIS

## COMPETENCES

---

Adwords, KVM, Microsoft Dynamics, Sales Force

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

**Anglais**  
**Français**

## CENTRES D'INTERETS

---

INFORMATIQUE, VTT, Natation, BD.