

**Rodolphe P.** - Né en 1969  
**75116 Paris**  
**8 ans d'expérience**  
**Réf : 1107111027**

## Commercial grand compte

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

1991 BTS Maintenance industrielle ◦ Saint Jean de Maurienne ◦ France  
1988 BAC Technique ◦ Chambéry ◦ France

### Expériences professionnelles

---

2007 ◦ 03/11 Chef des ventes GSDI ◦ Fourniture et pose de films techniques (anti graffiti, sécurité, solaire) ◦ 105 pers ◦ Bagneux (92) ◦ Objectif : Développer de nouveaux segments de marché en préservant les parts de marché sur le créneau historique • Résultats : • Développement du CA global 7 M€ : augmentation de 10% en 3 ans • Sauvegarde des contrats clés ( MRF/HAL pour la RATP,ALSTOM ) >11M€ en conservant nos marges et acquisition de nouveaux marchés : Gares SNCF IDF, Bombardier (6,5M€) : 70% de mon activité. • Progression de 12 à 27% du CA sur les nouveaux segments de marché • Clients : RATP, SNCF, ALSTOM, JC DECAUX, ACCOR, DANONE, HSBC, SANOFI, EIFFAGE, BOUYGUES

2005 ◦ 2007 Chef des ventes SAGGE ◦ Editeur de solutions logicielles ◦ 20 pers ◦ Champagne au Mont d'Or (69) ◦ Objectif : Création complète de la stratégie commerciale • Résultats : Prise de 20% de part de marché au n°1 en 2 ans (CA 4 M€) • Réalisation personnelle de 40% du CA de l'entreprise, tout en établissant une Team Building. • Clients : La Gale DES EAUX, GEODIS, APS SECURITE, SOFRATHERM, CELESTIN NETTOYAGE

2003 ◦ 2005 Chef d'agence SECURITAS DOMEN ◦ Sécurité électronique ◦ 1050 pers ◦ 56 agences ◦ Metz (57) ◦ Objectif : Développement de l'agence • Résultats : Meilleure rentabilité agence 2003/2004 (CA 1,1 M€) • 1er vendeur Province de septembre à Décembre 2003 • 2 commerciaux dans le TOP 10 France de SECURITAS et 125% des objectifs atteints • Clients : TPE, PME/PMI et particuliers

1994 ◦ 2003 Fondateur & Gérant IMPACT DISTRIBUTION ◦ Marketing direct ◦ 25 employés ◦ Paris (75) ◦ Objectif : Création de la structure • Résultats : CA 10 MF (progression exponentielle chaque année) • 100% du CA réalisé par mes soins, en Ile de France • Packaging d'un service complet - créa, impression & distribution - garantissant 15% de marge supplémentaire • Développement de la couverture nationale avec 20 sous-traitants et 7 agents commerciaux • Clients : CARREFOUR, DARTY, DECATHLON, CONFORAMA, BUT, CENTURY 21, LAPEYRE

1991 ◦ 1994 Vendeur à domicile ◦ B2C BOOK DISTRIBUTION ◦ Vente d'encyclopédies à domicile ◦ 25 pers ◦ Chambéry (73) ◦ Objectif : Se positionner dans le TOP 5 • Résultats : 2ème vendeur France (/17) : développement d'une forte capacité d'empathie et de conviction • Clients : Particuliers

### Langues

---

- Italien : Bilingue &#9702; Famille Italienne + Anglais ◻ Opérationnel &#9702; Déplacements fréquents en Europe (Allemagne, UK, Russie, Italie, Espagne) ◻ parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

Pack Office (Word, Excel, PowerPoint), Sarbacane (emailing), CRM sage, smartphone

### Commerciales :

- Réponses aux appels d'offres,
- Gestion de Grands Comptes et de projets,
- Développement de nouveaux segments de marché,
- Préservation des parts de marché,
- Réalisation des objectifs annuels,
- Développement de ventes directes et indirectes
- Expert en cycle moyen /court (R1/R2)

### Managériales :

- Recrutement, formation, coaching de commerciaux junior et senior (téléprospecteurs et commerciaux),
- Obtention des objectifs annuels (CA, marge et croissance),
- Conception de stratégie marketing,
- Définition et suivi des indicateurs de performances (KPI)
- Conception et développement de services/produits pour se différencier de la concurrence,
- Stratégie d'optimisation du ciblage pour accroître la productivité des commerciaux,
- Mise en place des outils d'aide à la vente : méthodes de prospection et plan de vente,
- Gestion et optimisation de centre de profit et/ou d'agence  
(Expert)