

Ange B. - Né en 1975

8 ans d'expérience

Réf : 1108111000

Responsable grands comptes internationaux

Objectifs

- Mobilité nationale et internationale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Bâtiment.

Formations

2000 - 2001: Master Marketing & Management
University of Westminster, London

1996/1999 : Licence en Sciences Economiques
Université d'Aix Marseille

Expériences professionnelles

Depuis 2011 Chargé d'Affaires grands comptes - Société Hilti France, Industrie du bâtiment, Région Sud-est
Numéro 1 des matériels électroportatifs et de la fixation pour les professionnels du Bâtiment. Objectifs :
Développer, négocier, et gérer un portefeuille de clients majeurs de l'industrie Du bâtiment sur les secteurs 84 et
13. Conseil techniques et accompagnements des clients Pour permettre une efficacité totale de leurs équipes
sur les chantiers.

2008 - 2010 Chargé d'affaires grands comptes -Plastimark, Industrie du Plastique - Québec (Canada) Objectifs :
Développer, négocier, et gérer un portefeuille de plus de 100 clients majeurs de la grande distribution
Canadienne et Américaine (130 M €) Résultats : •Implantation des produits Plastimark au Canada, USA, et
Mexique •Vente de plus de 95 000 Chariots en 6 mois (100% des objectifs atteints) •Gestion, suivis et visites
des grands comptes (Tesco, Metro, Wal-Mart) •Représentation de la compagnie dans plus de 30 salons
professionnels •Management des objectifs et de la logistique d'une équipe de 8 commerciaux •Augmentation du
CA de plus de 21% sur la période 2008-2009

2004 - 2007 Chargé d'Affaires Grands Comptes Internationaux - CNN, Publicités/Médias - Londres Objectifs :
Développer les ventes d'espaces publicitaires télévisuels et magazines. Gérer un portefeuille de 46 clients de la
zone Afrique et Moyen-Orient avec un objectif pour • Négociation et ventes des contrats publicitaires aux
décideurs pour une meilleure visibilité de leur compagnie •Conception de plans média en collaboration avec les
agences publicitaires •Représentation de la compagnie à l'international dans les salons spécialisé (ITB Berlin,
ILTM Cannes, MITT Moscou, SIAHA Oran) •Création d'une base de données de plus de 87 clients prospects

2003 - 2004 Responsable Grands comptes - Dunhill (RICHEMONT GROUP), Luxe - Paris Objectifs : Gérer des
grands comptes et responsabilité des achats. Gérer un portefeuille de clients fortunés (plus de 10 M€) Résultats
: •Création d'un service de concierge proactif de luxe •Gestions de comptes des clients (Français, Japonais,
Moyen-Orient) •Ventes de produits joailliers (Diamants et or) à hauteur de 400 000 € •Réalisation de rapports de
vente pour la direction Européenne •Augmentation du CA de 23% par rapport à l'année précédente •Fidélisation
de la clientèle grâce à la création d'une carte CLUB

2002 - 2003 Chef de projet Marketing - Hackett London (RICHEMONT GROUP), Luxe - Londres Objectif : Développer l'enseigne de luxe Hackett sur le marché français Résultats : •Étude marketing pour l'implantation de la marque en France •Négociation pour l'obtention de sites adéquats en vue de l'ouverture de points de vente Hackett à Paris •Veille stratégique

Langues

- Bilingue anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Centres d'intérêts

- Loisirs : Moto, Tennis, Voile, Échecs

Lecture presse internationale