

Stéphane L. - Né en 1968
27190 La Bonneville Sur Iton
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1212171148

Responsable national grands comptes

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Haute Normandie, dans le Bâtiment.

Formations

1990 : BTS Action Commerciale, ENC, Paris - Anglais, lu, parlé, écrit ; professionnel courant

Expériences professionnelles

2005

2005 à 2012 National Key Account Manager - responsabilité nationale de 6 groupes stratégiques d'un CA 17 000 000 € - management fonctionnel de 8 Responsables Grands Comptes - formalisation et mise en application de la stratégie - acquisition de nouveaux groupes prospects non référencés - coordination des missions avec le réseau international - conduite des réponses aux appels d'offres avec le Tender Management - négociation d'accords cadres et implémentations des contrats s'y afférents - analyse du résultat et de la rentabilité - mise en place et contrôle des plans d'actions - animation, coordination, et accompagnement des équipes de ventes

2000

2000 à 2005 National Business Development Manager - consolidation et développement en direct d'un portefeuille de 7 100 000 € - identification des tendances du marché stratégique existant au sein de l'entreprise - analyses des enjeux économiques et anticipation des évolutions du secteur - élaboration et mise en place de plans d'actions rentables et profitables - négociation d'accords cadres et de référencements nationaux - développement d'une expertise sur l'industrie et ses métiers - adaptation d'une nouvelle approche commerciale et d'une offre concurrentielle

1999

1999 à 2000 Responsable Commercial Grands Comptes - définition et mise en place de la stratégie avec le Key Account Manager - développement d'un portefeuille clients de 2 285 000 € - négociations d'accords de partenariats et d'accords cadres - élaborations, propositions, applications et suivi de plans d'actions - prospection ciblée et acquisition de nouveaux clients

1996

1996 à 1998 Attaché Commercial Senior - consolidation et développement d'un CA de 1 100 000 € - prospection ciblée sur les clients existants et les clients potentiels - étude des besoins, propositions commerciales de solutions à valeur ajoutée

1993

1993 à 1996 Télévendeur et Délégué Commercial - gestion, développement du portefeuille, acquisition de nouveaux contrats - support terrain auprès des portefeuilles de Télévendeurs, mission de redynamiser et développer les bas de portefeuilles de la Force de Vente IDF Nord-Ouest

Atouts et compétences

Management
Stratégie, ventes complexes, négociations commerciales
Animation des Ventes

Formé à Process Communication Managment
(Expert)

Centres d'intérêts

- Voyages, Cinéma, Musique, Sports.