

**Gilles R.** - Né en 1965  
**78680 Epone**  
**23 ans d'expérience**  
**Réf : 1306181415**

## Ingenieur commercial b to b

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

Interne : - Marcher vers la signature : savoir conclure (2010)  
- Développement des affaires : optimiser ses résultats (2005)  
- Marketing téléphonique : améliorer sa prise de RDV (1999)

1996 - Gestion et organisation commerciale : Etablissement Sully. 78 Mantes-la-Jolie  
1991 - Ecole de vente PEUGEOT : Groupe PSA. 75 Paris  
1987 - Bac + 2. Développement commercial : Institut de formation commerciale permanente. 95 Cergy

### Expériences professionnelles

---

#### Actuellement

DAGARD. CA : 82 M€. Fabricant et installateur de salles blanches Chargé d'affaires commerciales. Home office. Secteur IDF • Prescription et développement de clients finaux (bureaux d'études, industrie) • Evaluation et suivi de projets (détection, chiffrage, négociation) • Interface avec les ressources internes : ADV, bureau d'études et chiffrage • Négociation d'affaires clés en main / Process multi-décisionnaires

#### 2006-2010

PORTAKABIN. CA : 26 M€. Location et vente de bâtiments modulaires à usage de bureaux. Ingénieur commercial. Dépts : 78, 92, 28. Création de l'agence d'Epône. • Développement de comptes clés sur des cibles PME - PMI et grands comptes régionaux • Analyse des besoins et conseil auprès de décideurs (DG, DAF, acheteurs, services généraux) • Détection et qualification de projets complexes • Vente de solutions sur mesure en location longue durée / Process multi-décisionnaires • Résultats : CA annuel : 1 M€. Progression de 25%

#### 2002-2005

HERTZ SOPRES. CA : 6,5 M€. Location de véhicules courte et moyenne durée Commercial entreprises. Dépts : 78 (4 agences commerciales). • Prospection et développement d'une clientèle business : PME-PMI • Mise en place des contrats cadres auprès des grands comptes régionaux • Animation des équipes opérationnelles en agence. • Résultats : CA annuel : 500 K€. Progression de 30%

#### 1999-2002

VALSCIUS. Groupe Rossman. CA : 9 M€. Emballage industriel en carton ondulé Technico-commercial. Dépts : 78, 95, 27. • Développement et suivi d'un portefeuille clients sur des cibles PME-PMI • Interface avec le service R&D pour la conception et la production d'emballages sur mesure • Négociation des offres commerciales de produits finis à valeur ajoutée • Résultats : CA annuel : 200 K€. Progression de 25%

#### 1997-1999

FRAIKIN LOCATION. CA : 1Md €. Location multiservices de véhicules industriels (CD, MD, LLD) Commercial. Dépts : 78, 95, 28 • Prospection, audit et préconisation de solutions d'externalisation des parcs • Définition des besoins en flotte issus de l'activité • Négociation et conclusion de contrats en location longue durée • Résultats : 100% des Objectifs

## Atouts et compétences

---

- Prospection, suivi et développement de comptes clés
- Analyse des besoins et conseil auprès d'interlocuteurs de haut niveau
- Vente et prescription de solutions sur mesure en mode projet
- Expertise de la négociation et du closing en cycles moyens et longs
- Organisé et autonome. Expérience du Home office

INFORMATIQUE : Word, Excel, Outlook  
(Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Passionné de jazz et de cinéma