

Philippe D. - Né en 1963
92420 Vaucresson
34 ans d'expérience
Réf : 1604051210

Commercial - grands comptes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

1980 : Institut de formation de la fédération de la métallurgie ; formation et application en marketing
1975 -1978 IDRAC - PARIS : Institut supérieur de gestion, marketing et distribution.

Expériences professionnelles

2011-2014

Chargé développement RH ; Ets ACDM -Sté D'intérim ; CDD/CDI. - Commercial en placement de personnel en intérim ; création et développement d'un portefeuille : 300 k€ de CA sur 2.5 ans : Entreprises publiques et privées. - Gestion partenariat/veille concurrentiel/tableau de bord CA-marge/veille marchés publics. - Cibles contacts et réseaux : Fédérations professionnelles et patronales, entreprises

2008-2011

Responsable service publicité - Groupe Victoires Editions. - Promotion des titres des éditions du groupe, - Analyse du marché, ventes des prestations de l'éditeur sur des salons, - Réalisation d'un CA personnel de + 20% à période identique l'année précédente, - Apport de nouveaux clients institutionnels : 40 % du CA sur la période

2003-2008

Responsable de publicité - Edition Le Monde de l'Industrie. - Développement d'un mensuel B to B, - Pilotage des orientations des plans d'entreprise sur les prestations de l'éditeur, - Définition et Suivi des objectifs financiers, - Analyse, mise à jour et optimisation des bases de données clients, - CA 2007 réalisé : 230 000 € en progression de 20% sur exercice 2006 et 30% 2008/07

1999-2003

Responsable Publicité - Techni Média Régie ; Journal des communes. - Mise en place d'action de promotion du magazine : mailings, présence salons, - Négociation et proposition de plans pour annonceurs, agences et centrales d'achats, - Suivi technique de la fabrication, - Développement du chiffre d'affaires personnel de 16% 2003/2002

1995-1999

Consultant - Editions XL. - Vente et promotion des périodiques boursiers (Entreprises en introduction au marché boursier) et des prestations de l'imprimerie DIPS. 1991 - 1995 : Directeur de clientèle - Information, commerce et franchise. □ Les secteurs développés: industries, caisses de retraites, mutuelle. 1990 - 1991 : Chef de groupe vente - Investir Magazine. 1986 - 1990 : Délégué Commercial - Havas Groupe. □ Apport de 228 673 € nouveaux clients la première année - Gestion d'un portefeuille de 1.7 M d'euros sur global de 9.3 M d'euros. 1981 - 1986 : Délégué Commercial - Agence France Presse

Langues

- Anglais scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Expertise commerciale - de la vente de services.

Marché de l'industrie, des Collectivités Locales, Environnement

- Négociation et proposition de plans pour annonceurs, agences et centrales d'achats,
- Suivi technique de la fabrication,
- Développement du chiffre d'affaires
- Vente et promotion
- Gestion d'un portefeuille de 1.7 M d'euros sur global de 9.3 M d'euros
- Définition et Suivi des objectifs financiers
- Analyse du marché, ventes des prestations de l'éditeur sur des salons,
- Réalisation d'un CA personnel de + 20% à période identique l'année précédente,
- Apport de nouveaux clients institutionnels : 40 % du CA sur la période
- Gestion partenariat/veille concurrentiel/tableau de bord CA-marge/veille marchés publics.
- Cibles contacts et réseaux : Fédérations professionnelles et patronales, entreprises

Informatique : Pack office, Internet et Gesmag (Expert)