

**Thibault D. - Né**  
**97424 Piton Saint Leu**  
**8 ans d'expérience**  
**Réf : 1701071210**

## **Chargé de développement commercial**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, en Outre Mer, dans les Services Commerciaux.

### **Formations**

---

Licence en Développement Commercial IPAC  
Annecy (2015)  
BTS commercial en alternance  
ICOSUP Semécourt (2007)  
Techniques de l'information - communication  
IUT Charlemagne de Nancy (2005)  
Bac général  
Institut Notre Dame de la Providence de Thionville (2003)  
• BNP Paribas Lease Group  
Paris - Techniques de financement  
• BNP Arval  
Bruxelles - Détermination d'un prix de  
leasing opérationnel  
• Toyota - Manitou  
Ancenis (44) - Etude de marché, vente,  
conduite et chargement d'appareils de  
manutention

### **Expériences professionnelles**

---

#### **10/2015 - 02/2016**

Mission de développement commercial System Lease / Runcar - La Réunion Leasing automobile • Gestion et développement d'un portefeuille client • Ouverture de marchés de niche • Vente de solutions de gestion de flotte aux professionnels du secteur Réunion

#### **08/2012 - 04/2014**

Responsable secteur Océan indien AD Négoces S.A. - La Réunion Négoces de métaux précieux • Implantation et direction d'un réseau de 11 agences B to C • Gestion du personnel (15 salariés) • Développement parallèle d'un portefeuille clients B to B • Définition et application des stratégies de développement et communication • Organisation des flux de marchandises vers la Belgique

#### **02/2011 - 08/2011**

Zone Manager France (ingénieur d'affaires) AERO S.A. - Luxembourg Distributeur BtoB de véhicules d'occasion • Développement sur les secteurs France (13 départements) et Benelux • Ingénierie des ventes (transports, paiement, suivi) • Ouvertures de comptes nouveaux (concessionnaires)

#### **04/2010 - 08/2010**

Chargé de développement CNI Rowe - Luxembourg Importation et vente d'huiles pour l'industrie • Relations avec l'usine productrice en Allemagne • Développement d'un portefeuille clients en France et au Grand Duché

#### **04/2009 - 08/2009**

New Business Consultant Arval - Luxembourg Leasing automobile • Vente de solutions de gestion de flotte en France et au Grand duché 03/2008 - 03/2009 Attaché Commercial Tilly Manutention - Woippy (57) Appareils de levage et manutention • Audits de parcs • Vente de solutions de manutention (secteur Lorraine-nord) 09/2006 - 09/2007 Formation en alternance Jean Guille S.A.S. - Yutz (57) Négoce de métaux • Importation de métaux ferreux depuis la Chine • Relations avec des transitaires à Anvers • Acquisition de savoirs techniques (aciers de construction et pour appareils à pression)

## Langues

---

- Français langue maternelle • Anglais niveau professionnel • Espagnol niveau scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

- Gestion et développement d'un portefeuille client
- Ouverture de marchés de niche
- Vente de solutions de gestion de flotte aux professionnels du secteur Réunion
- Implantation et direction d'un réseau de 11 agences BtoC
- Gestion du personnel (15 salariés)
- Développement parallèle d'un portefeuille clients BtoB
- Définition et application des stratégies de développement et communication
- Organisation des flux de marchandises
- Vente (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- • Plongée sous marine
- Musique (guitare)
- Photographie
- Randonnée
- Automobile