

David R. - Né le 09/08/1981  
69640 Rivolet  
13 ans d'expérience  
Réf : 1808280946

## Responsable commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, en Rhone Alpes, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

- 07/2001-BTS force de vente
- 06/1999 Baccalauréat économique et social

### Expériences professionnelles

---

#### 2016 - en cours

Responsable commercial Industrie et Loisirs IXIT est un des leaders français dans la conception et la distribution de caméras et radars de recul à destination des professionnels comme des particuliers. Valeur du portefeuille client : 2016 (300000€) 2017 (400000€) □ Daily work : □ Prise en charge et développement d'un portefeuille client □ Mise en place d'une politique de prospection grands comptes (constructeurs et distributeurs) □ Organisation et participation à des salons nationaux (SOLUTRANS, EQUITA, INTERMAT) □ Participation à l'élaboration de ma gamme □ Organisation de tournées commerciales par zones géographiques □ International : □ Gestion de projets avec mes fournisseurs (CHINE) □ Prospection et rdv ciblés (Allemagne, Luxembourg, Belgique) □ Résultats : □ Marge nette en progression de 40% (170000€ vs 120000€) , taux de marge maintenue au dessus de 40%

#### 2013-2016

Technico-commercial sédentaire DENIOS est leader mondial dans la fabrication et la distribution d'équipements industriels pour le stockage et la manutention de produits dangereux. Valeur du portefeuille client : 2.5 millions d'euros □ Daily work : □ Traitement des demandes clients (téléphone, mails et rendez-vous) □ Mise en place de la politique de prospection adaptée à mon secteur géographique et à mon portefeuille □ Accompagnement des équipes commerciales terrain □ Appui de la politique grands comptes (formation e-catalogue, diffusion accords cadre) □ Sourcing dans le respect de la politique achats groupe □ International : □ Echanges permanents avec le siège et les fournisseurs basés en Allemagne et au Royaume Uni (devis, projets spécifiques, SAV) □ Résultats : □ Sur 3 années : maintien du CA dans un contexte ultra concurrentiel et un marché atone

#### 2011-2013

Technico-commercial itinérant VIALON EMBALLAGE est un des acteurs majeurs sur le quart Sud-est dans la fabrication et la transformation d'emballages carton. □ Daily work : □ Prise en charge d'un portefeuille clients dormants □ Création et animation d'un portefeuille clients produits standards □ Prospection ciblée par secteur géographique, activité ou saisonnalité □ Suivi et fidélisation par une présence terrain permanente □ Résultats : □ création de 80 comptes clients produits standards et réactivation de 50 clients dormants

#### 2006-2010

JOLISOL NETTOYAGE, inspecteur commercial

#### 2005-2007

BOUYGUES TELECOM, adjoint au responsable point de vente

### Atouts et compétences

---

Fonction Commerciale  
• Stratégie commerciale  
• Prospection  
• Négociation  
• Suivi et fidélisation  
• Gestion d'un point de vente

Maîtrises Techniques  
• Services aux professionnels  
• Télécoms  
• Stockage des produits dangereux  
• SAP, Super Office (Expert)

## Permis

---

B

## Centres d'intérêts

---

- • Running et Squash  
• Sports auto  
• Lecture