

**Nathalie W. - Née**  
**78300 Poissy**  
**25 ans d'expérience**  
**Réf : 1908081028**

## Responsable grand compte

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

**2000** : à CCI Versailles sur Versailles  
Certification de Management

**1999** : à Ecole GSF sur Sophia Antipolis  
Certification de Formation Salle blanche

**1995** : Bac +5 à CNAM sur Versailles  
Ingénieur Mécanique option : Mathématiques et Physique

**1990** : Bac sur Paris  
DEUG Mathématiques et Physique - Mention Très Bien

### Expériences professionnelles

---

**2014 à ce jour** :  
CHEF D AGENCE  
management de 460 personnes et 150 clients

**2012 - 2014** :  
ACCOUNT MANAGER GRANDS COMPTES chez Idex Energie  
- Identification de projet, prospection, gestion des réalisations (finance, qualité, sécurité)  
- Développement de la stratégie commerciale comptes clés, closing, déploiement  
- Montage d'appel d'offre et consultations développement de réseaux institutionnels et privés  
- Coordination des ventes de nouveaux partenariats : + 1,5 million euros annuel

Résultat : 100% de réussite - CA réalisé chaque année : + 450KE

**2009 - 2012** :  
CONSULTANT EXPERT CONSEIL multi-secteurs chez Alma Consulting Group  
- Participation à la création de nouveaux outils commerciaux digitaux  
- Montage financier, chiffrage, construction d'offre commerciale  
- Chasse de nouveaux business, utilisation CRM, création support formation

Résultat réussite : 110% de réussite - CA réalisé chaque année : + 1.100KE

**2007 - 2008** :  
CO-FONDATRICE & DIRECTRICE D'AGENCE chez Anthelia Fm  
- Actionnaire à 51% du capital de 100KE et revente avec bénéfices: + 600% profit net

- Implémenter le business plan et bâtir la structure juridique d'une SAS
- Piloter et développer les stratégies commerciales, marketing et technique d'Anthelia

#### **2000 - 2007 :**

##### **RESPONSABLE GRAND COMPTE DANS LE CONSEIL chez Gsf**

- Développement commercial de 40 clients: de l'analyse des besoins jusqu'à la négociation
- Déploiement de l'outil CRM et responsable de l'interface entre le Service commercial, Production et la Direction Générale
- Optimisation de l'organisation et du ratio de productivité par une meilleure allocation des ressources
- Déploiement des marchés : secteurs Tertiaire, Industrie, Logistique & Santé
- Prospection commerciale et gestion de portefeuilles clients: CA 12 millions d'euros

Résultat : 100% de réussite - CA réalisé chaque année : + 400KE

#### **1996 - 2000 :**

##### **RESPONSABLE D'EXPLOITATION chez Gsf**

- Développement de portefeuilles clients démarche de conseil et digitale
- Responsable de l'organisation et de la restructuration des sites : hypermarchés, agroalimentaire, Tertiaire, casinos de jeux et industrie
- Management d'équipe : 460 collaborateurs

Résultat et réussite: croissance annuelle moyenne du CA de 60%, taux de fidélisation 93%

#### **1993 - 1996 :**

##### **TECHNICIEN METHODE ET EXPLOITATION PROPREE chez Onet**

- Mise en place pour Peugeot Citroën d'un contrat de résultats : amélioration de l'analyse du besoin, réalisation de gammes opératoires, optimisation de la productivité, déploiement de nouveaux contrats
- Audit technique de sites conformes à la norme ISO 9001

## **Atouts et compétences**

---

- Management commercial dans le conseil et humain de 460 personnes, challenge des équipes gestion plan d'action, productivité des sites, pilotage de contrat, planification, présidente dp ce syndicaux et 20 années d'expériences dans le facility management
- Proposition de variable au niveau de l'évolution des comptes clients, audit des sites
- Pilotage des comptes de résultats, reporting, mise en place de process, garant de la pérennité des comptes clients, kick off avec les équipes. Solution digitale et niveau expert
- Développement commercial
- Déploiement de l'outil CRM et responsable de l'interface entre le Service commercial, la Production et la Direction Générale
- Optimisation de l'organisation et du ratio de productivité par une meilleure allocation des ressources
- Déploiement des marchés : secteurs Tertiaire, Industrie, Logistique & Santé
- Prospection commerciale et gestion de portefeuilles clients: CA 12 millions d'euros
- Développement de portefeuilles clients démarche de conseil et digitale

## **Centres d'intérêts**

---

Passionnée de Plongée sous-marine Niveau III et pratique régulière de la natation