

Grégory T. - Né
51100 Reims
20 ans d'expérience
Réf : 1912270742



Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans les Services Commerciaux.

Formations

2016 :

Formation manager KOHE/IDCC

1999 : à CNED

Module de Gestion Marketing et Commerciale des Entreprises

1998 : à Faculté de Lettres sur Reims

ANGLAIS

1996 : Bac

Baccalauréat série Littéraire

Expériences professionnelles

07/2018 à ce jour :

Responsable du Service Emplois/Formations Développeur Commercial B2B chez L'union

- Animation et pilotage d'équipe commerciale dédiée à la communication des établissements scolaires et de formations ainsi que les entreprises en recrutement.
- Création de guides dédiés à la formation, l'orientation et aux métiers.
- Conduite de projet d'organisation du Salon Avenir et Carrières.
- Prospection et développement portefeuille clients B2B.

12/2016 - 2017 :

Directeur d'Agences Multi Sites chez Adecco sur Reims

- Gestion, développement portefeuilles et animation de 3 Agences d'emplois Intérim.
- Management de 7 recruteurs et 1 directrice commerciale.
- Pilotages des KPIS (EDR, EDG et Compliance) via CRM

10/2015 - 2016 :

Manager Responsable Commercial chez Le Bon Coin sur Reims

Lancement de la nouvelle télévente publicité dédiée aux clients B2B.

- Former, animer et accompagner 16 commerciaux sédentaires.
- Créer les outils de reporting, suivi et pilotage d'activités CA et qualité via CRM

2013 - 2015 :

Responsable Commercial chez Oxialive

- Réseau urbain d'affichage numérique.
- Prospector, proposer et coordonner les plans médias clients (B2B, GMS et Institutionnels).

- Gérer des partenariats clients, notamment celui avec le CCRB (Club de Basket de Jeep Elite)

2009 - 2013 :

Responsable Commercial Grands Comptes chez Adrexo

- Réseau national de distribution d'imprimés publicitaires en boîtes aux lettres.
- Prospecter et fidéliser une clientèle B2B, GMS, Institutionnels et assurer la rentabilité de 4 centres de profits en pilotant l'activité via la CRM et sa base de plus de 1000 clients cibles.
- Chef de projet de la cellule nationale de l'offre Street Marketing et Print.

2007 - 2009 :

Cadre Commercial chez Chronopost

- Prospecter, auditer les besoins, gérer et négocier les budgets transport de 400 clients B2B.
- Construire les offres, les suivre et piloter l'activité commerciale en alimentant la CRM.
- Former les équipes opérationnelles et commerciales.

2001 - 2007 :

Attaché Commercial Grands Comptes chez Hachette

- Gérer, développer et fidéliser un portefeuille de 160 clients GMS et GSS.
- Evolution aux fonctions de Responsable Grands Comptes pour le Groupe MULLIEZ.
- Promouvoir des actions marketing pour mises en avant événementielles et prises de PDM.

1998 - 2001 :

Responsable de Magasin chez Micromania sur Reims

Atouts et compétences

Développement Commercial :

- Stratégies de prospection B2B/GMS/GSS/Institutionnels
- Expertise Grands Comptes et ventes cycles courts et longs
- Membre de réseaux professionnels (BNI, CCI)

Management :

- Animation d'équipes commerciales et administratives
- Pilotage des KPI'S et reporting objectifs/résultats
- Formations et montées en compétence

Marketing et Communication :

- Expertise Cross-Médias et Géomarketing
- Événementiels (Salons, Présentation produits)
- Sponsoring et partenariats

Centres d'intérêts

- Moto, Basket, Sports US
- Membre de l'AREC51
- Cultures nordiques (voyages réguliers en Norvège)
- Cinéma et multimédia