

**Joëlle H. - Née**  
**28630 Nogent Le Phaye**  
**26 ans d'expérience**  
**Réf : 2006150758**

## Technico commerciale

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre-Val de Loire, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

**1991** : Formation à EDC Paris sur La Défense  
Ecole des Cadres - Spécialisation et Développement des P.M.E

**1987** : Bac  
Baccalauréat G3 : Techniques commerciales

### Expériences professionnelles

---

**1996 - 2018** :  
Responsable Grands Comptes/Chef des Ventes/VRP Exclusif chez Aubecq / Polyvision / Vanerum :  
Commercialisation De Surfaces En Acier émaillé (supports Pédagogiques Relatifs à La Communication Visuelle Et écrite) Et De Produits Interactifs : C.a : 80 M€ - 420 Salariés. Entité Française : 70 Salariés - 15 M€  
Responsable Grands Comptes (2009 à 2018) Région IDF / Nord Centre / Bretagne  
Responsable de la réalisation des objectifs qualitatifs et quantitatifs, animation, gestion et contrôle de l'activité.  
 Fidélisation, développement du portefeuille clientèle : Entreprises générales du Bâtiment (Vinci, Bouygues, Eiffage) cataloguistes, Fabricants de mobiliers, RENAULT.  
 Développement du chiffre d'affaires Volume annuel des ventes 5 M € (évolution du C.A : +12%/an) (Entité Française)  
 Négociation de contrats-cadres ; prescription auprès d'architectes, économistes, Maîtres d'ouvrage...

Chef des Ventes (2001 - 2009)  
 Encadrement d'une équipe commerciale (6) : détermination des objectifs, formation, assistance à la vente, animation  
 Développement du chiffre d'affaires : Volume annuels des ventes 3 M €  
 Suivi des plans d'action commerciale définis avec la Direction Commerciale  
 Négociations de contrats-cadres, partenariat (Entreprises générales du Bâtiment, collectivités)  
 Prescriptions auprès d'architectes, économistes, bureaux d'études, maîtres d'ouvrage...

VRP Exclusif (1996 - 2001)  
 Prospection et suivi d'affaires : administrations, entreprises générales, collectivités locales, menuisiers  
 Supervision des chantiers  
 Interface clients / équipe de pose, recrutement de ces équipes  
 Prescription auprès d'architectes, bureaux d'études, économistes...  
 CA développé : + 300%

**1992 - 1996** :  
VRP Exclusif chez Soverep  
Commercialisation d'objets publicitaires et bagagerie  
Prospection, développement de clientèle, suivi des commandes et de la fabrication

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

- Veille et identification des A.O
- Développement d'un portefeuille clients Grands Comptes publics et privés
- Mise en place d'accords-cadres ( grands groupes de BTP)
- Négociation
- Prescription auprès d'architectes, économistes, Maîtres d'Ouvrages
- Animation d'une équipe de Vente

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Sport : Jogging, Natation, Ski. Culture : Cinéma, Lecture. Voyages