

Frédéric B. - Né en 1978
94410 Saint-maurice
20 ans d'expérience
Réf : 2011150749

Commercial grands comptes

Ma recherche

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

Formations

1998 : Bac +2
BTS Action Commerciale

1996 : Bac
Bac B

Expériences professionnelles

2018 à ce jour :

COMMERCIAL GRANDS COMPTES NATIONAL chez Agence De Communication Digitale sur Paris
Participation à la création du poste Grands Comptes Franchisés, acquisition de nouveaux clients et suivi des comptes, création du fichier prospects et clients, prospection téléphonique et prise de rendez-vous

2015 - 2018 :

RESPONSABLE COMMERCIAL chez Centre De Formation Routier sur Paris
Responsable commercial de deux centres de formation, vente de formations auprès des PME et PMI en IDF, référencement régional auprès des grands groupes nationaux, création et développement d'un portefeuille clients (400ke).

2013 - 2014 :

RESPONSABLE COMMERCIAL chez Transports Achille / Société En Sauvegarde sur Paris
Vente de prestation en affrètement et logistique de proximité CA Annuel :300ke, management et formation d'une commerciale, création de la présentation commerciale , mise en place d'un suivi administratif des dossiers commerciaux

2010 - 2012 :

COMMERCIAL GRANDS COMPTES NATIONAL chez Groupe Sd2m (groupe Industriel Présent Dans La Plasturgie Et La Métallurgie) 80 Personnes 8,6millions D'€ De Ca - Sovefam-hivet Et Stratifrance sur Paris
Gestion et développement de trois sociétés du groupe SD2M, management commercial et sur site, prise de nouveaux marchés, développement du portefeuille existant (+ 25 % sur un an), participation à la stratégie commerciale et marketing du groupe, fidélisation et développement d'un portefeuille de 4 millions d'euros sur le groupe (Decaux ; l'Oréal, Saint - Gobain ; Hutchinson, etc...), élaboration et mise en place de la politique commerciale avec le PDG, coordination des différents services afin d'optimiser nos capacités de production

2006 - 2010 :

COMMERCIAL GRANDS COMPTES NATIONAL chez Groupe Paragon Europe (solutions D'optimisations D'achats, Print Management Et Supply-chain) 1200 Personnes En Europe 220m Euros Ca sur Paris

Gestion et développement du compte PSA (2,5 millions d'euros/an), prise de nouveaux marchés, référencement de nouveaux produits et négociation tarifaire avec l'acheteur national, visites aux usines PSA pour négociation avec les acheteurs locaux, amélioration du catalogue électronique, négociation annuelle du contrat client

2004 - 2005 :

COMMERCIAL GRANDS COMPTES REGIONAL chez Transports Mory sur Paris

Management d'appels d'offres régionaux et nationaux, négociation et signature de contrats (300KE), négociation des revalorisations tarifaires et impacts gazoles, prospection commerciale téléphonique et terrain, développement et entretien du portefeuille clients

1999 - 2004 :

COMMERCIAL GRANDS COMPTES REGIONAL chez Abx Logistics sur Paris

Création et développement d'un portefeuille clients de 5,5 millions d'euros/an, 25% du CA d'une équipe de 9 personnes, acquisition de 31 % des nouveaux clients de l'équipe, acquisition de 46 % des nouveaux clients Paris / Ile de France, interlocuteur national France Nord pour le secteur médical, encadrement et formation de l'équipe de vente pour appui stratégique sur la relation clientèle médicale, participation à la création du produit ABX Médical, mise en place d'éléments de contrôle du respect des engagements commerciaux, coordination des actions d'ABX Médical de la force de vente avec la direction

- Définition d'offres globales et personnalisées

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Compétences principales : Vente BtoB grands comptes stratégiques, négociation avec interlocuteur de haut niveau, maîtrise des cycles de vente longs, moyens et courts.

Management de commerciaux

Centres d'intérêts

Le sport

Football, sports de combats, sports d'équipe la lecture

Romans policiers, politiques, fictions

L'Histoire

Le cinéma

La geo politique