

Jean-bernard A. - Né en Septembre 1981
78000 Plaisir
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2107141350

Commercial

Ma recherche

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

Formations

2005 : Bac +3 à DEESMA sur Paris
Licence en Marketing

2004 : Bac +2 à École de vente Canon/Plus Values Paris sur Paris
BTS Action Commerciale

2000 : Bac à Lycée Charles de Gaulle
Baccalauréat STT
(Comptabilité - Gestion)

Expériences professionnelles

01/2021 - 03/2021 :

Responsable de comptes partenaires BtoB chez Teksial (engie) sur Colombes

- Pilotage des relations de partenariat
- Contractualisation des partenaires
- Suivi et reporting des dossiers CEE
- Fidélisation du portefeuille clients

11/2019 - 09/2020 :

Responsable de département adjoint chez Fnac Rive sur Genève

- Gestion et management des ventes du département Informatique
- Accompagnement et développement d'une équipe de 7 personnes
- Pilotage et suivi des indicateurs commerciaux (KPIs)
- Gestion des relations avec les fournisseurs
- Application de la stratégie de l'entreprise

Objectif : 500 KCHF/an - CA réalisé : 800 KCHF soit +60%

10/2018 - 10/2019 :

Key Account Manager BtoB chez Oggo Services Apple Macintosh sur Genève

- Développement et fidélisation d'un portefeuille clients BtoB
 - Développement du réseau partenaires de la société
 - Réalisation des audits clients et du suivi de la relation clients
 - Veille technologique et concurrentielle permanente
 - Présentation des nouveaux services de la société (web digital, location de matériel, mise en place de solution de POS mobile Lightspeed) aux clients existants et prospects
- Objectif : 160 KCHF - CA réalisé : 180 KCHF soit +12,5%

09/2010 - 09/2018 :

Business Expert BtoB chez Apple Retail sur Paris & Genève

- Développement et management du portefeuille clients Grand Comptes
- Management d'une équipe de 10 vendeurs Floor avec fixation des objectifs de ventes, mise en place des actions commerciales et mesure des résultats (coaching, training et mentoring)
- Organisation d'évènements et de networkings pour développer un réseau d'utilisateurs
- Leader de performances sur la création de propriétaires de produits et de services
- Veille technologique et concurrentielle
- Expert sur l'ensemble des produits, logiciels métiers et accessoires Apple
- Analyse hebdomadaire des chiffres du magasin

Objectif : 850 K\$ - CA réalisé : 1.2 M\$ soit +41% (2017-2018)

05/2008 - 05/2010 :

Channel Promoter • Assistant Marketing chez Eurocopter (eads) sur Marignane / Le Bourget

- Veille concurrentielle au sein du département Marketing
- Lancement du nouveau site intranet à travers l'analyse de scores et le management de la base de données
- Mise en place des outils de communication interne
- Animateur au Salon International de l'Aéronautique et de l'Espace de Paris Le Bourget

Langues

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

- Gestion et management des ventes
- Accompagnement et développement d'une équipe
- Pilotage et suivi des indicateurs commerciaux (KPIs)
- Gestion des relations avec les fournisseurs
- Application de la stratégie de l'entreprise
- Développement et fidélisation d'un portefeuille clients BtoB
- Veille concurrentielle au sein du département Marketing

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Gastronomie

Running (semi-marathon et Trail)

Décoration d'intérieur

Voyages et tourisme culturel