

**Fabrice G.** - Né en 1974  
**91390 Morsang-sur-orge**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2110160926**

## **Charge d'affaires grands comptes / senior account manager**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

### **Formations**

---

**1994** : Bac +2 à ALLENDE sur Caen  
BTS ACTION COMMERCIALES ET MARKETING

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2019 à ce jour :**

CHARGE D'AFFAIRES GRANDS COMPTES chez Cromology Zolpan sur Rosny  
Expertise technique des solutions d'enveloppe du bâtiment (ITE SEL)  
Développement mix-produits du groupe (marges, turnovers)  
Prescription de projets (Paris JO 24, Grand Paris, WOODEUM)  
Chiffres affaires 2021 4M€ Vs 2,5M€ 2020  
clients suivis DAS RAVALEMENT(#2 national), ARES, groupe AKORIS

#### **2009 - 2019 :**

ATTACHE TECHNICO-COMMERCIAL EXPERT chez Ppg Industries Seigneurie sur Paris  
Comptes clés régionaux (entreprises générales, façadiers, soliers)  
Objectif 2019 1.8 M€ (réalisé en 2018 1.55 M€)  
Expertise technique, référent accompagnant des nouveaux collaborateurs Suivi et développement des activités résines & peintures de sols Gamme FREITAG + 28% sur 2018

#### **2008 - 2009 :**

ATTACHE COMMERCIAL chez Theolaur (papyrus) sur Ivry/seine  
Distribution solutions peintures et négoce connexes  
Chiffres d'affaires 500k€

#### **2005 - 2008 :**

ATTACHE TECHNICO-COMMERCIAL SENIOR chez Gantois Industries sur Paris  
Lancement de la branche architecturale sur PARIS  
Prospection, accompagnement technique, fidélisation

#### **2001 - 2005 :**

ATTACHE COMMERCIAL SEDENTAIRE chez Descours & Cabaud sur Bonneuil/marne  
Prises de commandes, devis, travail en binôme avec les commerciaux

#### **1997 - 2001 :**

ATTACHE COMMERCIAL SEDENTAIRE chez Arcelor sur Athis Mons

prises de commandes, devis, relances de la base clients  
Travail en binôme avec les commerciaux itinérants

**1994 - 1997 :**

**RESPONSABLE DE POINT DE VENTE** chez Chaussures Andre sur Paris & Marseille

Management des équipes de ventes B2C (ventes conseils)

Gestion des stocks, merchandising, tenues de caisses

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Ventes de solutions et produits industriels techniques

Business follower

Goût du challenge et du Résultat

Gestion de clients

Grands Comptes

## Permis

---

Permis B