

**Sylvain M.** - Né en 1966  
**44000 Nantes**  
**21 ans d'expérience dont 3 à l'étranger**  
**Réf : 2204261336**

## Developpement commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2011** : Formation  
CEPPIC : Anglais en cours du soir

**1988** : Bac +2  
B.T.S Action Commerciale

### Expériences professionnelles

---

**2007 - 2011** :  
Responsable d'Agence chez Lacroix, Entreprise Spécialisée Dans Le Matériel De Forage, De Démolition Et De Recyclage Pour Le Tp sur Rouen  
Management de 3 personnes, CA de 1500 K€. Prospection sur les 7 départements avec une hausse de 30 % de nouveaux clients. Développement et commercialisation de nouveaux produits (broyeurs DEMAREC, concasseurs OM, foreuses sur mesure pour centrales nucléaires). Négociation et contractualisation avec accompagnement technique des clients. Reporting et analyse statistique des ventes

**2005 - 2007** :  
Technico-Commercial chez Neovista, Négoce De Peinture Pour Carrosserie Industrielle sur Rouen  
Mise en place et développement d'un CA avec une clientèle Grands Comptes (Endel, SNCF Quatre Mare,...) sur la région rouennaise. Conseils et solutions techniques

**1998 - 2005** :  
Gérant chez Entreprise Seccom, Négoce De Résines Et Transformation De Produits Chimiques Et Transport De Matières Dangereuse sur Rouen  
Management de 5 personnes, CA de 5000 K€, Passif de 150 K€ résorbé en 3 ans grâce à une politique de restructuration tournée sur l'international (Allemagne, Benelux, Italie, Russie) et au développement de nouveaux produits.  
Référencement chez GIAT Industrie, Dassault Aviation, Hispano Suiza, SNECMA, Essilor, Good Year, Pirelli Cables, Bridgestone Firestone, Thomson et Dunlopillo.

**1995 - 1997** :  
Responsable Commercial chez Krupp sur Lyon  
Prospection et vente de matériel de travaux publics sur 7 départements. Mise en place d'un réseau régional de distribution

**1994 - 1995** :

Technico-Commercial chez Montabert sur Cannes

Vente de machines de forage et de marteaux hydrauliques. Suivi du support technique

**1993 - 1994 :**

Négociateur immobilier chez Leloup sur Rouen

Prospection et vente de biens immobiliers.

**1990 - 1993 :**

Attaché Commercial Export chez Sptc, Matériel De Forage Et Fours Pour Coopératives sur Alger, Algerie

Réponse aux appels d'offres internationaux. Ventes et relations commerciales avec l'Etat

## Langues

---

Anglais (Oral : moyen / Ecrit : avancé), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

aptitudes commerciales et techniques, relationnelles, négociation, management, prospection Grands Comptes spécialisés en commercialisation de produits techniques

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Course à pied (semi-marathon, compétition), randonnée, musique Classique et Jazz, cuisine.

Membre de l'association CADR'ACTION