

Didier G. - Né en Février 1966
78180 Montigny Le Bretonneux
20 ans d'expérience
Réf : 2205171028

Responsable grands comptes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Administration et juridique.

Formations

2009 : Diplôme sur Paris

Modules de formation continue

Négociation raisonnée, Ecoute optimale active, Protection sociale des collaborateurs en mobilité internationale, Remporter un Appel d'Offres, Protection Incendie

1991 : Bac +5 à Université de Picardie Jules Verne (CLERC) en partenariat avec l'ESC Amiens

DESS (Master 2) de Langues Etrangères Appliquées (LEA), option Communication, Mention TB

1989 : Bac +4 à Université de Nice Sofia Antipolis

Maîtrise (Master 1) de Langues Etrangères Appliquées (LEA), option Affaires et Commerce

Année de maîtrise en échange en RFA, Gesamthochschule Kassel

Année de licence en échange aux USA, University of Wisconsin, LaCrosse (Dean's List)

Expériences professionnelles

2011 - 2011 :

Business Development Manager France chez CIs Communication France, Edition, Relecture, Traduction, Interprétariat - 8 Employés - Ca 2 M€ sur Paris

Poste 100 % Chasse : prospection et développement de Grands Comptes (Directions Communication et Marketing,

Directions Financières et des Achats) du CAC 40 / SBF 120, Sociétés de Gestion de Portefeuille...

Définition et mise en oeuvre de la stratégie commerciale

Encadrement de 4 Chefs de Projets multilingues

Réponses aux appels d'offres nationaux et négociation d'accords cadres (communication financière, rapports annuels/documents de référence, partenariat en BPO avec Morningstar pour la traduction des KIIDS...)

Forte activité en réseaux (AmCham, CFACI, Viadeo, LinkedIn, Xing)

2008 - 2010 :

Corporate Key Account Manager chez Ets Global, Educational Testing Service, Tests D'anglais Toeic-toefl - 38 Employés - Ca 7 M€ sur Paris

Reprise et gestion complète de l'Alliance RENAULT-NISSAN, client historique et plus gros compte Corporate en portefeuille d'ETS

Prospection, développement et fidélisation de Comptes Clés (DRH, Directeurs / Responsables Recrutement, Formation, Mobilité Internationale, Achats)

Réponses aux appels d'offres nationaux et négociation d'accords cadres

Forte activité en réseaux (Cercle Magellan, AmCham, CFACI, Viadeo, LinkedIn, Xing)

2005 - 2008 :

Responsable Grands Comptes chez Gropsiron International, Déménagements Internationaux / Relocation - 70

Employés - Ca 15 M€ sur Le Blanc-mesnil

- Prospection, développement et fidélisation de Grands Comptes (DRH, Responsables Mobilité Internationale) : CA 1,7M€
- Visites techniques au domicile des expatriés / contrôle et suivi des propositions commerciales
- Management opérationnel et relations partenaires
- Réponses aux appels d'offres nationaux et négociation d'accords cadres
- Représentation (Chambres de Commerce étrangères, Ambassades et salons)
- Formation de commerciaux sur le terrain

2002 - 2004 :

Responsable de Zone Export (Europe Centrale et Orientale) chez Gmc Services Département International, Assurance Santé, Prévoyance Et Assistance Pour Expatriés - 600 Employés - 380 M€ De Primes Gérées sur Paris

- Poste 100 % Chasse : développement des ventes de contrats individuels et collectifs sur la zone PECO
- Recherche, sélection, formation et animation d'un réseau de courtiers partenaires sur zone entièrement vierge (études de marché préliminaires, plus de 500 courtiers contactés : 10 partenariats effectifs)
- Gestion et fidélisation d'un Grand Compte en Allemagne : 2 filiales assurées en 2002, 7 filiales en 2004
- Négociations avec les principaux assureurs du marché
- Participation à des réponses à des appels d'offres / accords cadres internationaux

1995 - 2002 :

Responsable Grands Comptes chez Interdean Interconex France, Déménagements Internationaux - 50 Employés - Ca 12 M€ Fin 2001 sur Buc

- Prospection, développement et fidélisation de clients Grands Comptes (DRH, Responsables Mobilité Internationale) : CA x 11 et marge x 2 en 7 ans (2,7 M€)
- Visites techniques au domicile des expatriés / contrôle et suivi des propositions commerciales
- Management opérationnel et relations réseau
- Réponses aux appels d'offres nationaux et négociation d'accords cadres
- Représentation (Chambres de Commerce étrangères, Ambassades et salons)
- Formation de commerciaux sur le terrain

1992 - 1994 :

Superviseur chez Matrixx Phone Marketing / Phonepermanence, Centres D'appels sur Paris
Recrutement, formation et animation d'une équipe de 12 télévendeurs en émission / réception trilingue

1989 - 1990 :

Professeur d'anglais et d'allemand chez Ecole D'application De L'artillerie - Service National sur Draguignan
Préparation d'officiers supérieurs à différents concours internes (niveau Bac +2)

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Responsable Grands Comptes Corporate Key Account Manager/Business Development Manager

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

aéronautique, compétition automobile, rugby, géopolitique, histoire, Amérindiens

□ Sports pratiqués : VTT, cerf-volant, surf et ski alpins