

Arnaud M. - Né en 1968
82400 Gasques
28 ans d'expérience
Réf : 2302230810

Commercial

Ma recherche

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

Formations

2008 : Formation à Arkoon sur Paris

Formation processus décisionnel multi niveaux

1997 : Formation à Gillette France, Kellogg's France

Accords commerciaux en grande distribution (Leclerc, Intermarché, Promodes)

Formation Interne

1994 : Bac +4 à IDRAC Business school sur Lyon

Maîtrise en Gestion des Entreprises

Expériences professionnelles

2016 - 2018 :

Directeur Commercial et Marketing chez Data Update / Éditeur De Logiciel

Création d'une plateforme automatisée de recherche d'informations légales, fiscales, financières et juridiques sur toutes les entreprises françaises :

Définition du Business Plan : diagnostic stratégique, construction des prévisionnels, création de l'offre, de la politique commerciale et tarifaire

Élaboration des indicateurs de performance et tableaux de bord

2010 - 2022 :

Responsable vente indirecte chez Aparteam / Formation Des Commerciaux

Création d'un réseau de revendeurs en dématérialisation fiscale

Gestion des accords au niveau national (référencement de la solution)

Chef de projet sur plus de 100 entreprises pour la conduite du changement et interface avec les partenaires informatiques

Formation des utilisateurs Helpdesk utilisateur et revendeur sur les solutions de dématérialisation

2009 - 2010 :

Responsable vente indirecte chez Criston / Éditeur De Solution D'administration Des Postes De Travail

Création d'un réseau de revendeurs nationaux orientés gestion de parc, création de l'offre

Gestion du portefeuille de Comptes régionaux publiques et privés

Signature de 40 000 licences chez Sanofi puis rachat de la société par une société américaine

1999 - 2008 :

Fondateur et Directeur commercial puis Directeur régional Sud chez Arkoon Network Security / Solutions De Sécurité Informatique

En tant que Directeur commercial, conception de la politique commerciale et tarifaire & lancement de la gamme

Arkoon

Création des premiers accords de partenaires

Management des équipes : 11 collaborateurs (commerciaux, équipes prospection)

Développement du CA de 0 à 4 M€ en 4 ans

2 levées de fonds successives (2 M€ puis 3M€) qui amènent à un rachat en 2004

En tant que Directeur régional, gestion des grands comptes Sud

France (34 départements) en collaboration avec les commerciaux partenaires

Gestion des partenaires vente indirectes (Spie, Hexapage, Proxiserve...)

Gestion des comptes clefs en direct avec double booking pour les partenaires (CMA CGM, AIRBUS, CNES, MAISADOUR, EDF...)

Croissance du CA par 10 sur 4 ans, Chiffre d'affaires généré 1, 5 M€ en 2008, marge 74 %

1997 - 1999 :

Directeur Commercial chez Elitec / Ssii

Création des offres de services PME/PMI (installation, déploiement et maintenance)

Elaboration de la politique de tarification

Création des offres de services

CA multiplié par 7 en 2 ans pour atteindre 750 K€ avec recrutement de 3 commerciaux

1995 - 1997 :

Délégué Régional des Ventes chez Kellogg's Company / Céréales

Animation des supermarchés et des hypermarchés (gestion d'un CA annuel de 8 millions d'euros)

5 fois vainqueur des K'dor sur 7 concours dont 3 sur réimplantation de linéaires, 3 sur animation d'entrée de magasin, 1 pour mise en avant ludique de TG.

Négociation en centrale Provençia, Socara

1994 - 1994 :

Délégué Régional des Ventes chez Gillette / Rasoirs

1er de la force de vente supplétive pour les rasoirs dans les lieux de villégiature petit magasin et les campings (Atlantique et Méditerranée)

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Compétences commerciales

- Animation du développement commercial
- Analyse de la performance des commerciaux partenaires
- Formation des équipes commerciales et techniques
- Coaching technique des équipes
- Aisance relationnelle, écoute client et empathie
- Autonomie
- Sens du collectif
- Grande capacité d'analyse

Management

- Gestion d'équipes
- Conduite du changement
- Diagnostic et pilotage stratégique
- Pilotage de projet

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sport : Krav Maga, Ski (1er degré fédéral), Tir sportif (pratique et moniteur)

Mécanique automobile (auto, moto, tracteur)

Gestion d'un petit parc immobilier (administrative et technique)

Side-project : Conception d'un système

complet de dématérialisation des contrats pour une société de courtage/assurances

Lecture (Histoire, Romans et BD)