

Damien M. - Né en 1990
94100 Saint-maur-des-fossés
15 ans d'expérience
Réf : 2304261657

Chef des ventes / responsable d'affaires

Ma recherche

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

Formations

2023 : Certification

Certifications :

Growth Marketing

Technicien PNL > Paul Pyronnet

Création/reprise entreprise

Approche systémique

Juré bac +2 vente

2019 : Bac +5 à Linkup Coaching

Coach/Consultant professionnel BAC+5

2010 : Bac +2

Force de vente BAC+2

Expériences professionnelles

2022 à ce jour :

BÉNÉVOLE chez Rotary International

Récolte de dons sur le terrain >70% closing

Projet de collecte de dons

Membre commission environnement

Membre commission mentorat entrepreneurs

2019 - 2023 :

Intervenant chez École De Commerce

Former aux techniques de ventes et marketing

Accompagner à la certification, >80% de réussite

700 heures de formations réalisées

Agréé juré pour diplôme vente

2019 - 2023 :

Head of Sales chez Dm Consulting Secteur Conseil Aux Entreprises

Développer une stratégie commerciale BtoB sur 3 axes

Management équipe de vente

Croissance CA > 30% en 6 mois

Taux de closing > 50%

+ 300 K€/an

Satisfaction client > 92%

2017 - 2022 :

Marketing Manager chez Apacs

Organisation événements culturels

Création campagne marketing digital

50 Nouveaux membres en 3 mois

Management équipe marketing

Piloter et gérer un budget >50K€ annuel

2015 - 2019 :

Key Account Manager chez Sunlux/ Lunoo/duprat

Développer stratégie commerciale BtoB

Management réseaux commerciaux terrains (+50)

Ouverture de nouveaux clients 300k€ générés en 6 mois

Croissance portefeuille client de 20% en 1 an

Croissance CA annuel de 10%

Partenariat national et pénétration marché +1M€/an

2013 - 2015 :

Chief Executive Officer chez So Luxury

Startup > Produits gourmets français à l'export

Mise en place stratégie de marque

Management équipe de vente (3-5)

Lancement marque à l'international

20 nouveaux comptes clients ouverts en 3 mois

350 000 euros en 1 an

2008 - 2013 :

Business Developer BtoC chez Tryba/mikit

Développement commercial BtoC

Management opérationnel équipe de ventes (+3)

Acquisition 20 nouveaux clients/ mois

Augmentation de 30% marge commerciale

1er vendeur agence + 600 000€ /an

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Chef des ventes / Responsable d'Affaires

Permis

Permis B