

**David S.** - Né en 1979  
**92210 Saint-cloud**  
**23 ans d'expérience**  
**Réf : 2309270840**



## Commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2020** : Bac Pro

Baccalauréat Professionnel pilote de ligne de production avec mention

**2020** : Formation

SST (secouriste)

**2004** : Formation à IFPI (institut de formation pour l'investissement)

Formation en gestion de patrimoine

**2002** : Bac +2

Bac + 2 - BTS Action commerciale

### Expériences professionnelles

---

**2012 à ce jour** :

Commercial Grands Comptes chez Havas Motivation (groupe Havas)

Poste : Commercial en agence sur une offre de prestation de conseil en motivation et fidélisation.

Prospection, négociations sur les prestations, vente, veille concurrentielle, développement du patrimoine et cocooning actif. Présentation des différentes expertises et mécaniques

lie es : cellule Chèques Cadeau, dotation cadeau, voyage, motivation et stimulation, création de plateforme web, digital... Environ 150 clients.

CA : 7.5 M Millions d'€

3 Comptes Clés : + 2 M d'euro.

Mes clients : BOSCH, VIESSMANN, RICOH CANON, TOSHIBA

**2009 - 2011** :

Consultant en gestion de projet informatique chez Percy- Miller sur Montreal, Canada

**2007 - 2009** :

Commercial Middle Market chez Accor Services France sur Paris

Poste : Commercial sur le marché des tickets CESU chèque emploi service universel sur une segmentation middle market d'entreprise entre 50 et 1000 salarié s. Cible RH et CE.

Portefeuille d'environ 80 clients pour un CA de 2 millions d'euro. Prospection, négociations sur les prestations, vente, veille concurrentielle, développement du patrimoine et cocooning actif.

CA : 1 Millions d'€

Mes clients :

Interministériel Manitou

Caterpillar

**2006 - 2007 :**

Conseiller en location de biens chez Avis (auckland), Nouvelle Zelande

**2005 - 2006 :**

Conseiller commercial chez Hd Assurance (groupe Swiss Life) sur Paris

**2004 - 2005 :**

Attaché commercial terrain chez 3 Chenes

Gestion d'un portefeuille de distributeurs

Mes clients : 800 Pharmacie, parapharmacie et magasin diététique

**2003 - 2004 :**

Attaché commercial chez Bnp Paribas Cetelem sur Rennes

Formation sur les produits, Négociation commerciale avec les clients sur l'aménagement de leur créance,  
Négociation sur la baisse des Taux.

200 clients : Objectif : 51% 1er mois,70% 2eme mois

**2001 - 2003 :**

Attaché commercial chez Toshiba Tec Imaging System sur La Défense

**2000 - 2001 :**

Administrateur Commercial chez Merlo France sur Coignières

**Langues**

---

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

**Logiciels**

---

Pack Office

**Permis**

---

Permis B

**Centres d'intérêts**

---

Sports et loisirs : Rugby, Tennis, Voile, trekking

Culture : Littérature policière, passionne d'histoire, géographie, de géopolitique

Voyages : Europe, Asie, Australie