

Arnaud R. - Né en 1976
75005 Paris

Réf : 2404291248



Responsable commercial

Ma recherche

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

Formations

2002 : Formation à Adverttech
Techniques de vente B to B

2000 : Formation à Bernard Julhiet Consulting
Techniques de vente en grande distribution

1997 : Bac +2 à Lycée Albert Thomas sur Roanne
BTS Force de vente

1994 : Bac à Lycée Jules Ferry sur Roanne
Bac B

Expériences professionnelles

11/2018 - 08/2023 :
Gérant chez Tata Monique, Bar/restaurant sur Paris
Gestion de l'entreprise (achat, vente, coaching, marketing, communication)
Barman et management des extras
Gestion des réseaux sociaux
Organisation d'évènements (expositions, concerts, conférences, séminaires)

04/2014 - 08/2018 :
Directeur d'établissement chez Les Nautés, Bar/restaurant sur Paris
Gestion de l'entreprise (achat, vente, marketing, communication)
Elaboration de la stratégie et politique commerciale
Management et formation des équipes (20 personnes)
Mise en place des animations et gestion des réseaux sociaux
Responsable de la commercialisation et création d'évènement sur mesure
Résultat : Progression de CA, 300 000 € à 2 000 000 € sur la période

09/2008 - 01/2014 :
Gérant chez Ethic Energies, Installateur D'énergies Renouvelables sur Roanne
Gestion de l'entreprise
Elaboration de la stratégie et politique commerciale
Définition de l'approche marketing & communication
Gestion des sous-traitants
Suivi des chantiers

04/2005 - 08/2008 :

Directeur Commercial France chez Jardin De France, Parfumerie sur Bourbon Lancy
Elaboration de la stratégie et politique commerciale/Marketing
Gestion et développement du parc clients stratégiques
Management et animation de la force de vente (30 commerciaux)
Développement du segment MDD
Introduction sur de nouveaux marchés
Résultat : Progression de CA, 1 400 000 € à 3 000 000 € sur la période

10/2004 - 03/2005 :

Responsable commercial régional chez Arx, Solution D'automatisation Robotique Pour Les Pharmacies sur Dijon
Elaboration et négociation de projets sur mesure
Acquisition de parts de marché
Veille concurrentielle
Création et animation d'un réseau partenaires
Encadrement des équipes techniques

2002 - 2004 :

Responsable comptes clés (Key Account Manager) chez Mci Worldcom, Opérateur Internet Et Télécom sur Lille
Définition de la politique commerciale grands comptes
Gestion et développement du parc clients stratégiques
Elaboration et négociation de projets sur mesure
Résultat : CA 2003 : 2 000 000 € (+20%)
1er commercial France (184% objectifs)

2001 - 2002 :

Ingénieur Commercial (Account Manager) chez Mci Worldcom, Opérateur Internet Et Télécom sur Dijon
Conseil, vente, négociation de services internet et télécom
Elaboration et négociation de projets sur mesure
Formation de la force de vente : techniques de prospection et offre, produits spécifiques
Résultats :
CA 2001 : 1 000 000 € (+700%) 5ème commercial France, 37ème Europe (146% objectifs)
CA 2002 : 1 000 000 € (+100%) 10ème commercial France (95% objectifs)

1998 - 2001 :

Chef de secteur chez Rg Barry International, Fabricant Et Fournisseur De Produits Textiles Pour La Grande Distribution
Vente, négociation et référencement auprès des centrales d'achats régionales et GMS
Elaboration des gammes produits
Résultats : CA 1999 : 300 000 € (+5%) 2ème commercial France (95% objectifs)
CA 2000 : 400 000 € (+30%) 2ème commercial France (110% objectifs)

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Gestion d'entreprise
Organisation
Stratégie
Management
Marketing
Communication

Négociation
Créativité, force de proposition

Centres d'intérêts

Basket-ball, cinéma, musique