

**Philippe D.** - Né en 1965  
**75017 Paris**  
**19 ans d'expérience**  
**Réf : 912151018**

## Manager commercial grands comptes

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

Chez GE Certification Green Belt 6 Sigma, Techniques de vente, Manager-coaching, BELS, Leadership Development + 2008 Capacité Professionnelle Assurance Niveau 2 + 1990 DUT : Techniques de Commercialisation à Caen + 1989 Service militaire, sous-officier au 2ème Hussard

### Expériences professionnelles

---

#### 2009

2001-sept 09 Manager Commercial Grands Comptes General Electric Fleet Services, Location Longue Durée Véhicule Résultats : Plus forte marge opérationnelle de l'entreprise en 2008 - ROE +28% • CA sur la période : +220% •Atteinte des objectifs prospections 2008 : 118% (7 ouvertures de grands comptes : Axa, Abbott, Lafarge ...) •Atteinte des objectifs fidélisations 2008: 125% (gestion d'un parc automobile de 35000vh/80 clients GC) •Signature de 7 nouveau clients grands comptes en 2008-2009 (Axa, Lilly, Abbott, Lafarge, Solvay, Speedy, Apave...) Meneur d'hommes •Coaching de 7 commerciaux Grands Comptes (sur la période 7 recrutements et 6 évolutions de carrière) •Management transversal de 20 chargés de clientèles •Résultat individuel sur objectif de l'équipe > 100% en 2008 Organisateur • Conception du plan d'actions commerciales (individuelle et collective) : plus de 50% appels d'offres gagnés • Évaluation 2008 : code de performance=> Exceptionnel (Expert reconnu sur le marché par les prospects et les clients, fort engagement, focalisé sur l'exécution et le résultat, tenace, capacité à décider). Réalisateur •Fixation des objectifs personnels qualitatifs (indicateurs de satisfaction clients) et quantitatifs (CA, rentabilité) •Animation des réunions d'équipes hebdomadaires (invitation d'un expert interne, favoriser l'interactivité entre chargés de clientèle et commerciaux, célébrer les réussites, partager des best practices et des réussites) •Conduite de réunions individuelles bimensuelles (suivi portefeuille/objectifs, partage des PAC, adhésion...)

#### 2001

1998 - 2001 Commercial Grands Comptes - General Electric Fleet Services •Résultats : dépassement des objectifs annuels de + 300% en 2001 (Meilleur commercial de l'année en 2000, 2001 et Best European Sales Performer 2001) •Mission : vente conseil (chasse et élevage) et cross selling

1993 - 1998 Commercial Secteur - General Electric Fleet Services ex: Avis Fleet Services •Performance : Meilleur commercial de l'année en 1997

1990 à 1993 Commercial Française de Jeux (Financement aux entreprises) Commercial Sovac Entreprises (Financement aux entreprises)

### Langues

---

- Anglais : Niveau professionnel conversationnel. parlé: scolaire / écrit: notions

### Atouts et compétences

---

Informatique Très bonne maîtrise de Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook) et Willows. (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Raids moto en Afrique, pêche, agriculture, sylvicultures, footing, cuisine et vins.