



** *** **

Poissy (78300)

*****@*****.***

RESPONSABLE COMMERCIAL Prospection, Développement, Management, Stratégie, Gestion, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 / déc. 2023

RESPONSABLE COMMERCIAL

J2C COMMUNICATION / EPCOM / ACTIVE LOGO

CA généré 515 K€ / 2022

** Prospection et développement d'un magazine trimestriel sur la défense et la sécurité édité*

par l'Institut des Hautes Etudes de la Défense Nationale (IHEDN)

** Communication digitale et print des exposants sur les salons : MILIPOL, EUROSATORY,*

EURONAVAL SOLUTRANS, Le BOURGET, EQUIP'AUTO, SITL, BÂTIMAT, SIAL, ... en soutien aux

organisateurs d'expositions RX, COMEXPOSIUM, SPAS.

** Gestion de la régie publicitaire pour le portefeuille d'adhérents sur les annuaires de l'IHEDN, GICAT et GICAN.*

** Développement de nouveaux business pour l'agence EPCOM*

** Augmentation du chiffre d'affaires de 8 % grâce à la mise en place d'actions sur des événements professionnels.*

** Reporting d'activité réguliers auprès de la direction, communication des résultats commerciaux, point sur les dossiers en cours.*

janv. 2018 / janv. 2020

DIRECTEUR DE CLIENTELE / CHEF DE PROJET

AGENCE CARIOCA

** Prospection et développement du portefeuille clients dans le cadre d'opérations de développement de « new business ».*

** Réponse aux appels d'offres, suivi et gestion des contrats obtenus.*

** Animation et orientation des différentes équipes de création (web marketing, communication digitale)*

** Rédaction du cahier des charges selon les contraintes client et définition du budget prévisionnel.*

** Réalisation des études de faisabilité des projets clients, remise de propositions respectant*

la politique commerciale de l'entreprise.

** Participation à la sélection des fournisseurs et à la négociation des contrats.*

** Définition, gestion, suivi du planning et de la répartition des tâches.*

janv. 2015 / janv. 2018

DIRECTEUR COMMERCIAL

REVUE POLITIQUE ET PARLEMENTAIRE

** Vente de contenus éditoriaux et de publicités (print et digitale) en direct avec les annonceurs ou les agences médias.*

** Création d'un cahier spécial sur les pôles de compétitivité (Le Compétiscope).*

** Développement des comptes stratégiques.*

** Organisation de tables rondes et d'événements en association avec l'Académie Diplomatique*

Internationale, consacrées à l'analyse de l'actualité politique française et internationale.

** Élaboration de la politique commerciale avec le dirigeant de l'entreprise.*

** Développement des relations avec des organes de presse et des représentants d'agences*

médias, de manière à communiquer plus largement sur l'activité du support et augmenter sa

notoriété auprès du public concerné.

* Mise en place d'initiatives stratégiques fondées sur les objectifs de l'entreprise et visant à optimiser la croissance de cette dernière.

janv. 2010 / janv. 2015 DIRECTEUR COMMERCIAL

HEXAGONE SPORT

Régie publicitaire exclusive du groupe NORAC PRESSE pour les supports de communication

officiels du PSG, de l'Olympique de Marseille, de LOSC, du RC Lens, de AS Saint-Etienne, de

Valencienne, Basket News, Hand action.

* Prospection de nouveaux contrats (FC Girondins Bordeaux, FC Lorient, OGC Nice) et fidélisation de nouveaux clients.

* Management d'une équipe commerciale de 6 Chefs de Publicité (4 régionaux) et 2 Directeurs de clientèle (home office).

* Soutien commercial et accompagnement des commerciaux sur le terrain.

* Organisation et mise en œuvre de la politique de diffusion des journaux.

* Développement du CA des comptes clés auprès des agences médias.

* Recouvrement des impayés en lien avec la comptabilité.

* Recrutement, formation et intégration des nouveaux entrants.

* Assurer le respect des objectifs du CA et optimisation des budgets à travers la mise en place d'un planning phoning /rdv.

janv. 1995 / janv. 2010 DIRECTEUR COMMERCIAL

VEHICLE NEWS

* Prospection et développement commerciale en B to B et d'un portefeuille clients. Suivi et

fidélisation des comptes clients.

* Prise en charge directe des comptes stratégiques.

* Définition de la stratégie commerciale et des techniques de vente nécessaires à la réalisation des objectifs.

* Encadrement d'une équipe de 8 commerciaux répartis sur 5 pays via un management de

proximité, Définition de leurs plannings et de leurs objectifs mensuels et annuels, Evaluation des besoins en termes de formation.

* Conception d'opérations spéciales et développement de nouvelles offres commerciales.

* Mise en place des partenariats salons et participation aux salons nationaux et internationaux.

* Définition de la stratégie commerciale et des techniques de vente nécessaires à la réalisation des objectifs.

* Conduite de recherches pour élaborer des plans commerciaux détaillés ciblant les opportunités commerciales et l'expansion.

COMPETENCES

opérations de développement, Pack office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Equitation, Football (Développement des partenariats sportifs pour un club régional à titre bénévole, Ecriture : Inscription à un MOOC pour l'écriture d'une œuvre de fiction 2018, Voyages : Etats-Unis, Canada, Espagne, Italie, Grèce, Grande Bretagne, Islande, Irlande, Turquie, Albanie, Allemagne, Maroc, Tunisie, Egypte, Danemark, Suède, Pays de Galles