



\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

18/04/1969 (55 ans)  
Nationalité Française

\*\*\* \*\* \*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

Saint-Just-la-Pendue (42540)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

---

## COMMERCIAL CONFIRME, Sénior

---

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

**oct. 2011 / mars 2022**

#### **Responsable commercial**

Loisirs vacances Passions

- \* Développement commercial séjours groupe et partenariat sur 28 départements.
- \* Prospection et vente de semaine de vacance en volume auprès de CE et collectivités.
- \* Suivi et fidélisation d'un portefeuille client haute gamme sur le secteur Auvergne alpes et PACA.
- \* Représentation sur salon et vente de séjours en linéaire et coup par coup
- \* Animation de réseaux sociaux avec mises en place de forum et distribution de catalogue.
- \* Présentation, proposition et commercialisation, des produits du tourisme, nuitées, coupons, linéaires basses et hautes saisons etc...
- \* Négociation commerciale et signature de nouveaux contrat...
- \* Mise en place de partenariats avec les opérateurs du tourisme (Look Voyage, Fram...)
- \* Mise en place de challenge pour la réalisation des objectifs, fidélisation des clients et signature de nouveaux contrats.

Résultats : Chiffre d'affaire supérieur à 10 millions d'euros.

**mars 2007 / nov. 2011**

#### **Animateur des ventes**

Virage Conseil

- \* Prospection en porte à porte et vente d'abonnement du journal Le Progrès, Le Dauphiné.
- \* Planification des secteurs de travail et gestion des plannings des commerciaux.
- \* Animation, encadrement d'une équipe commerciale sur le terrain.
- \* Plan d'action commerciale, prospection et vente d'abonnement de presses.
- \* Négociation commerciale et signature de nouveaux contrats d'abonnement.
- \* Formation et recrutement des nouveaux commerciaux sur le terrain.
- \* Application des techniques de ventes par impulsion ou en cycle court.
- \* Suivi et accompagnement des commerciaux sur le terrain
- \* Mise en place de challenge pour la réalisation des objectifs annuels.

**oct. 1997 / mars 2007**

#### **Commercial**

Le Parisien

- \* Prospection en porte à porte et vente d'abonnement du journal Le Parisien.
- \* Planification des secteurs de travail et gestion du portefeuille client.
- Application des techniques de ventes 4C (contact, connaître, convaincre conclure).  
Vente par impulsion, cycle long et court, SONCAS, AIDA etc...
- \* Plan d'action commerciale, prospection et vente d'abonnement de presses.
- \* Négociation commerciale et signature de nouveaux contrat...
- \* Mise en place de challenge pour la réalisation des objectifs, fidélisation des clients et signature de nouveaux contrats.

Résultats : Ventes de 60 à 80 abonnements mensuels.

---

### DIPLOMES ET FORMATIONS

---

sept. 1993 / juin 1995

**Formation aux technique de vente 4C, SONCAS, AIDA, etc**

Institut supérieur commerce et gestion Paris 12

/

**BTS Action commerciale (Bac +2) ISCG (Institut Supérieur de Commerce et de Gestion commerciale) Paris 12; Techniques de vente et gestion commerciale - BAC+2**

Ecole de Commerce; Institut Supérieur de Commerce et de Gestion commerciale) Paris 12

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

**Anglais** Professionnel

**Italien** Bilingue

## CENTRES D'INTERETS

---

Tennis, Football, Natation, Course à pied, Musique, Guitare, chant, composition Auteur compositeur et interprète