

Son profil / parcours

Il habite : Flers

Age : 36 ans

Sa formation : Master « Manager du marketing et de la communication intégrée ».

Licence « Chargé de développement commercial & marketing ».

BTS « Négociation et Relation Client ».

Parcours professionnel : Février 2024/ Aujourd'hui :

Responsable marché de l'industrie, France

Fabricant français de solutions d'hygrométrie.

- Pilotage de la Business Unit : Prise de décisions pour le bon fonctionnement de la BU (Ventes, BE, SAV, Finance).
- Management direct : Suivi hebdomadaire et création d'outils.
- Construction d'une équipe commerciale : Recrutement d'un TC pour le secteur 73/74/39/26.
- Analyse / Stratégie commerciale : Analyse des chiffres (typologie des marchés, CA, marges, effectif) et mise en place d'une stratégie par marchés (CA, marges) sur 3 ans avec les priorités. Déclinaison ventes directes et via des distributeurs (exemple : Dalkia, Clauger, etc...).
- Autres missions : RDV prospects/clients, analyse technique, dimensionnement solution, étude d'implantation, montage offre & négociation/suivi. Travail d'influence avec des organismes (interprofession) et réseautage (association de fabricants industriels).
- Marketing : En collaboration avec le service, création d'une nouvelle identité (nom, logo, fiches produit par DA, site internet).
- Élargissement de la gamme : En lien avec le service R&D, création d'un nouveau produit pour répondre à une demande spécifique du marché « Fromagerie ».
- Domaines d'activités des industries : Agroalimentaire, défense, pharma, textile, vinicole.
- C.A réalisés : 2025 (en cours) = 677 000 € (423K€ matériels & 254K€ SAV) ; 2024 = 647 000 €.

Juin 2021/ Février 2024 :

Responsable Grands comptes, France

Fabricant français de solutions de manutention.

- Ciblage : Suite échange avec les différents services de l'entreprise, ciblage des potentiels (groupes industriels et/ou de marchés).
- Analyse : Réalisation de supports -> Etude de marché/analyse client & support commercial.
- Sourcing : Identification des contacts utiles (grands décideurs, décideurs sur site, etc).
- Action terrains : Prise de RDV. Seul et/ou en binôme avec l'équipe commerciale.
- Suivi des actions : Création d'un tableau de bords, projets avec le B.E, orchestration des relances avec les technico-commerciaux, règlements clients.
- Autres missions : Vision business pour la direction, intervention réunions & séminaire clients.
- Typologie de groupes indus ciblés : Agroalimentaire, recyclage, logistique, plasturgie, pharma, etc.
- C.A réalisé depuis la création du portefeuille clients Grands-Comptes : 518 317 €.
- Type d'investissements en gestion : Centralisation, local, proposition dans le panel de la LLD.

Avril 2019/ Janvier 2021 :

Ingénieur commercial, Secteur Nord-Ouest France

Fabricant allemand de solutions d'hygrométrie.

- Typologie de clients : Industriels (agro, packaging, automobile, électronique, pharma, textile, etc.).
- Chargé d'études : Analyse technique de l'environnement,

Société recherchée

Titre société recherchée :	Bâtiment / BtoB
Secteurs d'activité recherches :	Autres activités de distribution spécialisée , Négoce de biens d'équipement et Plomberie, Chauffage et Climatisation
Description société recherchée :	Entreprise saine avec une organisation mise en place. Bâtiment ou dans un domaine dans le BtoB (à analyser)
Localisations recherchées :	Effectif d'une dizaine de salariés. Basse-Normandie (04) , Calvados (14) , Orne (61)
Valorisation recherchée :	100k€ à 400k€
Montant de son apport :	80k€
Dans sa démarche le repreneur est ouvert a :	- Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés