

Responsable Commerciale

COMPETENCES

Commerciales

- Développement et fidélisation d'un portefeuille client
- Prospection (clients directs et Indirects), Partenariats
- Identification et analyse des besoins
- Proposition des profils des consultants adaptés (Staffing)

Management

- Gestion d'une équipe commerciale (2 personnes)
- Coaching des consultants (simulation d'entretiens, suivi, etc)

Digitales & Informatiques

- Culture IT

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Janv 2010 - Dec 2021 : Responsable Commerciale

- Placement et suivi des consultants chez les clients
- Réponses aux Appel d'Offres, Prospection, terrain...

Clients
Lovotech

Réalisations
✓ C.A réalisés : 2020 : 1M2

Juil 2010 – Janv 2021 : Responsable Commerciale

- Placement et suivi des consultants chez les clients ▪
- Réponses aux Appel d'Offres, Prospection, terrain...

Clients
Wapsi

Réalisations
✓ C.A réalisés : 2019 : 900 000 €

Janv 2016 –Juin 2019 : Business Developer

- Placement de consultants et suivi de leurs missions, suivi administratif (contrats), coaching
- Réponses aux Appel d'Offres, Prospection, gestion d'un portefeuille clients...

Clients
Datavalue Consulting

Réalisations
✓ C.A réalisés : 2016 : 900 000 €
✓ C.A 2017 : 1 300 000 €
✓ C.A 2018 : 1 700 000

Janv 2002 - Dec 2005 : Chargée d'affaires

- Placement de profils adaptés et suivi clients & des collaborateurs

Clients	Réalisations
Meleo Groupe DUALIS	✓ C.A réalisés 700 000 €

Nov 1997 - Déc 2000 : Ingénieur projet

- Promouvoir le programme Bachelor auprès des établissements scolaires et sur les salons

Clients	Réalisations
Groupe ESC Dijon Bourgogne	✓ (Résultat : + 38 %)

FORMATIONS

- 2020 Certification Scrum Master
- 2008 - 2010 Master en Management - Groupe ESC Dijon Bourgogne
- 2009 Major: Business & Marketing, Sogang University, Séoul
- 2005/2008 Bachelor en Business et Management Kedge Bachelor by Euromed Management
- 2004 Baccalauréat Commerce, Lycée Joseph Roumanille, Avignon