

Pascal GIRARDOT

TOURS - LYON

MOBILITE INTERNATIONALE

+33 (0)6 07 21 77 61

pascalgirardot01@yahoo.fr

COMPETENCES

MANAGEMENT, FORMATION, ACCOMPAGNEMENT

Recrutement forces de vente
Management d'équipes pluridisciplinaires
Coaching terrain
Animation de formations en entreprise

MARKETING

Elaboration d'outils stratégie opérationnelle.
Gestion de budgets.
Organisation d'événements, de réunions médicales, de symposiums
Pilotage de groupes-tests
Veille concurrentielle.

COMMERCIALES

Suivi d'appels d'offres
Prospection, suivi et fidélisation KOL, clients
Négociation de contrats de vente B to C, B to B, Grands comptes.

INFORMATIQUES

Maîtrise des outils WINDOWS OFFICE, MSPROJECT, GANTT
Logiciels TEAMS, ICOMED, XPONENT.

CERTIFICATIONS

BAC +2 – BTS force de vente

Anglais courant (Score TOEIC : 890)

Allemand opérationnel.

Certifié COACH : MEDIATCOACHING - 2006

MANAGEMENT DE PROJET: CECAM – 2010.

LOISIRS

Pratique du théâtre depuis 1995
Président de la Ligue Lyonnaise
D'Improvisation de 1995 à 1999.

Sport automobile : rallies et sorties avec le Club LOTUS dont je suis membre.

VOYAGES, GASTRONOMIE, RANDONNEES, BADMINTON.

DIRECTEUR REGIONAL

ANGLAIS – ALLEMAND COURANTS

DISPONIBILITE IMMEDIATE

10 ANS D'EXPERIENCE MANAGERIALE

05/ 2011 – 12/2013 :

RESPONSABLE COMMERCIAL GRANDS COMPTES France

PREVANTIS - CABINET JURIDIQUE - TOURS

PREVANTIS

Pilotage d'une équipe de 3 assistants commerciaux. Commercialisation de prestations en réduction de charges sociales et conseil auprès des DRH, DAF, Resp. HSE.

R/O : 100% en 2012. +15% de clients.

09/2009 – 06/2010 : CHEF DES VENTES (CDD)

GROUPE AFONE - TELEPHONIE, MONETIQUE - LYON



Vente de solutions monétiques en BtoB.

Recrutement, animation et accompagnement d'une équipe de 8 commerciaux et 3 techniciens poseurs.

R/O : 110% - moyenne de 120 contrats/mois.

02/07 – 09/09: FIELD COACH TRAINER en freelance - Rhône-Alpes – Bourgogne - Centre

Management et accompagnement externalisé de forces de ventes: animation de réunions, optimisation de la stratégie opérationnelle, coaching de terrain.



01/99 – 02/2007:

ANIMATEUR REGIONAL - Laboratoire PFIZER France

Animation d'une équipe de 12 délégués médicaux ville et hôpital.

Organisation d'événements, de réunions médicales, de symposiums: 120 réunions de formation continue et d'événements en 2 ans pour implanter 2 nouveaux produits avec succès (VIAGRA, ZOAXAN), mise en place et évaluation terrain du logiciel XPONENT sur groupe-test de 15 délégués médicaux.

Progression CA: +15% entre 2003 et 2006. Gestion d'un budget RP de 15 à 20K€. /an.

05/93 - 12/98 : ATTACHE SCIENTIFIQUE ET COMMERCIAL

11/88 – 05/93: DELEGUE MEDICAL VILLE – Laboratoire ORGANON France

Organon

Promotion des produits de fécondation In-Vitro (HUMEGON, PUREGON),. Mise en place et suivi d'ateliers régionaux de travail. Création de groupes européens d'échanges de pratiques médicales en F.I.V. avec ORGANON International.

Classé N°1 France en PMUN au lancement de PUREGON.

11/86 – 11/88 : DELEGUE MEDICAL- Laboratoire SERVIER



09/84 - 11/86:

NEGOCE DE VEHICULES ANCIENS ET DE COLLECTION – France & USA



10/82 – 11/83: ATTACHE COMMERCIAL – MICHELIN