

TOURS - LYON
MOBILITE INTERNATIONALE
+33 (0)6 07 XX XX XX

COMPETENCES

MANAGEMENT, FORMATION, ACCOMPAGNEMENT

Recrutement, formation forces de vente
Elaboration ingénierie de formation
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 B to C, B to B,
Grands comptes. Gestion CRM.

INFORMATIQUES

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

CERTIFICATIONS

Licence commerce
Anglais courant (Score TOEIC : 890)
Allemand opérationnel.
Certifié PRATICIEN PNL : IFPNL - 2006
Certifié COACH : MEDIATCOACHING - 2006
MANAGEMENT DE PROJET: CECAM - 2010.

LOISIRS

Pratique du théâtre depuis 1994
Président fondateur de **la Compagnie
LA JOCONDIA** (Joué les Tours)
Voyages, Gastronomie, Randonnées, Vélo.

BENEVOLAT

Administrateur, animateur, référent à la
Maison Des Cadres d'Indre & Loire.
Administrateur **AGEFOS PME** - Centre

MANAGER COMMERCIAL

Créateur d'entreprise, expérience BtoB, Anglais courant.
Insuffler un esprit collaboratif en mode positif et réussir un nouveau défi avec votre
équipe commerciale.

Depuis 05/2015 : DIRIGEANT - FONDATEUR



Création et animation d'ateliers et formations en développement personnel,
management et savoir-être sur mesure, prestations de team-building, coachings Ciblage,
prospection et recherche de leads et clients BtoB
Commercialisation auprès des DG, DRH, Resp. form, Dir.ciaux d'ETI, PME, grands groupes
Création d'outils de communication, social selling, webinaires.
Suivi clientèle, animation réseau de consultants.
Organisation d'événements, de relations publiques.
www.improovity.com

05/ 2011 – 12/2013 : RESPONSABLE COMMERCIAL GDS COMPTES France

PREVANTIS - CABINET JURIDIQUE & RH – TOURS

PREVANTIS

Commercialisation de prestations en réduction de charges sociales et conseil auprès des
DRH, DAF, Resp. HSE. de grandes entreprises. Développement portefeuille client
Elaboration et pilotage de la stratégie.
Déploiement du logiciel déclaratif dédié et formation des personnels en présentiel.
Animation de l'équipe commerciale (3pers.)
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, formation, management 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 – freelance - LYON

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



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.



11/88 - 12/98 : ATTACHE SCIENTIFIQUE ET COMMERCIAL

Laboratoire ORGANON France

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