



COMMERCIALE B TO B



Sylvie VALIQUE

48, rue Bellanger
37000 TOURS
sylvie.valique@gmail.com
02 47 05 35 84
06 85 14 67 13

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Stratégie d'entreprise et de développement
- Gérer, manager, obtenir des résultats significatifs
- Identifier les cibles, prospecter
- Négocier et développer le CA
- Politique de qualité satisfaction client

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2016-2017

Gestionnaire Relations Clients (37)

LINET FRANCE : fabrication et commerce de produits à usage pharmaceutique, parapharmaceutique et vétérinaire
Etre en charge des fonctions administratives et commerciales liées à la vente

Accident sur la voie publique avec hospitalisation puis rééducation jusqu'à rétablissement complet

2015

Membre du comité de Pilotage M.I.T. (Made In Touraine), 27-28 mars 2015

Salon du savoir-faire Industriel, spécial innovation, plus de 80 entreprises exposantes au Centre Congrès VINCI Tours et plus de 8 000 visiteurs. Le rendez-vous des élus et des entrepreneurs : relation partenariats et organisation événementiel

2013-2014

Chargée du développement et des partenariats (France entière)

C & B ALTERNATIVE (Tours 37) filiale du groupe **ARTHUR HUNT** (Paris), cabinet international spécialisé dans les problématiques de ressources humaines, négociations salariales et organisation.

- Conseil en rémunération sur les métiers de la production pour les dirigeants et les D.R.H. des P.M.I. françaises (450 sites- 100 000 données salariales) en G.P.E.C. pour les cadres et non-cadres (OETAM)
- Enquêtes quantitatives et qualitatives pour les grands comptes : EDF, PSA, Renault, Michelin, DIOR, BIC, COCA-COLA...

2012 - 2013

Membre actif de la Maison des Cadres d'Indre-et-Loire et G8 phoning et visites auprès des dirigeants d'entreprises

Fin 2004 - 2011

Commerciale senior (Paris et R.P.)

GROUPE MEGASTAR Éditions / imprimerie, 200 salariés – Naintré (86) / Paris

- Créer et développer une nouvelle clientèle parisienne : CA 1 M€ à gérer
- Analyser les besoins de la clientèle
- Intervenir auprès des clients sur le plan technique et commercial
- Conclure les affaires et assurer le suivi des ventes
- Gérer les équipes techniques

2004

Manager de transition (86-18-17)

S.A. L.P.C., LIOT Châtelleraut, Agroalimentaire

- C.A. > 6 M€ : fabrication d'aliments pour bétail + de 70 000 tonnes/an, 16 000 m³ de capacités de stockage
- Organiser la sécurité liée aux risques industriels : établissements classés SEVESO 2
- Mettre en place et en pratique le Document Unique (C.H.S.C.T.)
- Venir en appui pour le personnel, l'administratif, la comptabilité, les activités matérielles et budgétaires, le parc automobile et les transports des matières, les achats informatiques, bureautiques et imprimés divers

2002 - 2003

Responsable communication (Tours)

GROUPE LA POSTE, direction départementale, service Communication, 2 350 salariés
52,1 M€ de CA Courrier et 3,2 M€ de CA Colis (Entreprises et Grands Comptes)

- Animer le service communication
- Rédiger les communiqués, dossiers et établir les relations Presse
- Communiquer sur le mode institutionnel, événementiel et de crise

1995 - 2001

Commerciale (Paris)

GROUPE SERGE LASKI – imprimeurs, 1000 salariés

CA groupe > 600 MF parmi les leaders des industries graphiques

- Suivre la fabrication de la chaîne graphique, évaluer les besoins du client, élaborer les devis
- Développer les projets de communication pour les agences Young et Rubicam, Trocadéro et pour les éditeurs : Groupe Excelsior publication « Option Finances », Desclée de Brouwer, ville d'Issy-les-Moulineaux

1992 - 1995

Dirigeante et créateur d'entreprises (Tours/Paris)

S.A. ATG. – Alpha Technologies Graphiques et la **S.A.R.L. VALEUR GRAPHIQUE**

Photogravure, PAO – Tours / Paris

- Objectiver 6 MF de CA (13 collaborateurs)
- Clients Grands Comptes : Groupe La France Agricole, Magazine Alternative Santé

FORMATION

1984 - 1989

I.A.V. d'Orléans et ESBAT de Tours - D.N.S.E.P. niveau BAC + 5
Mention communication visuelle et audiovisuelle

LOGICIELS

Pack Office : Word, Excel, PowerPoint. NTIC