



**** *****
** ** * *****
*****@***** **

En recherche d'une alternance en RSE et Développement Durable

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- oct. 2019 / aujourd'hui Senior Key Account Manager**
Pierre CATTIER SAS à Boulogne Billancourt (92)
. Déploiement commercial de la marque Kneipp en France, sur les réseaux de distribution existants (parapharmacies, pharmacies) et les prospects.
. CA 2021 +37%
- . Missions :
> Négociation des Accords Cadre annuels
> Réflexion stratégique, déploiement commercial/marketing et développement du CA
> Référencement et optimisation des assortiments, pilotage des actions promotionnelles
> Lancement des nouveautés : stratégie commerciale, développement d'outils d'aide à la vente, inclusion de la Force de Vente
> Prospection de nouveaux partenaires
> Pilotage opérationnel avec l'Allemagne et le Benelux : alignement stratégique entre les filiales, gestion du forecast et du stock, reporting mensuel du CA et de la stratégie
> Accompagnement de la Force de Vente (14 Commerciaux)
- mai 2012 / sept. 2019 Senior Key Account Manager**
ACTIVISION BLIZZARD à Levallois Perret (92)
. Développement et fidélisation d'un portefeuille de clients GMS/GSS, suivi et optimisation de leur compte d'exploitation - 30M€ CA annuel - Leclerc, Fnac, Auchan, Micromania, Amazon
- . Projets stratégiques :
> Ouverture en direct d'un client GMS - CA x2 et TOP 2 client en 18 mois : développement du business et pilotage de la stratégie / compréhension et fidélisation du client / formation des équipes support
> Développement de la Force de Vente indirecte >> 2M€ de marge générée, ROI à 400% en 2018 et maintien du budget depuis 6 ans : management transverse du Team Manager / fidélisation de l'équipe, valorisation de leur mission / fixation des objectifs / mise en place des outils, organisation des séminaires
- . Missions :
> Négociation des Accords Cadre annuels
> Référencement des gammes de produits : pilotage du Business Plan, optimisation des dispositifs de lancement des nouveautés, gestion du cycle de vie
> Mise en place des plans promotionnels : mécanique, visibilité, retroplanning
> Supervision de la Force de Vente indirecte
> Élaboration des plans Trade Marketing
> Développement du business sur les Produits Dérivés
> Développement de l'offre digitale en retail : cartes prépayées
> Reporting : analyse et mise en œuvre les actions correctives nécessaires
- mars 2007 / mai 2012 Key Account Manager**
SAGEMCOM à Rueil Malmaison (92)
. Développement des volumes, du CA et de la rentabilité de la société - 7,4M€ CA annuel - Boulanger, Carrefour, Casino, Conforama, Fnac, Leclerc, Euronics et Pro&Cie
- . Résultats
> CA téléphonie 2010 +5%
> CA décodeurs TNT 2010 x2

. Missions :
> Négociation, suivi et contrôle des accords nationaux, du référencement des produits et des actions commerciales nationales et régionales
> Optimisation de la relation client et fidélisation
> Partage des objectifs enseigne avec la force de vente
> Reporting hebdomadaire des missions, activités et résultats des clients
> Analyse mensuelle des résultats et mise en place des actions correctives en partenariat avec les enseignes

août 2004 / mars 2007

Chef de Secteur

MARIE groupe LDC

Gestion autonome d'un portefeuille de 100 points de vente toutes enseignes confondues / résultat : +5,6% CA en 2005

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2022 / déc. 2023

Master Développement Durable & Organisations - BAC+5

Université Paris-Dauphine à Paris (75)

sept. 2000 / mai 2004

Diplôme d'Ecole de Commerce - BAC+5

NEOMA Business School à Reims (51)

COMPETENCES

Relationnel
Dynamisme
Exigence
Esprit d'équipe
Implication
Pertinence
Orientée solutions

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

Espagnol

Professionnel

CENTRES D'INTERETS

Loisirs créatifs
Calligraphie
Art du papier
Jeux de société