



\*\*\*\* \*\*\*\*\*  
\*\* \*\* \* \*\*\*\*\*  
\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\* \*\*

## 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