

Commercial B2B expert avec plus de 11 ans de réussite et de stabilité dans le secteur du mobilier de bureau et de l'aménagement professionnel. Maîtrisant l'ensemble de la chaîne de valeur — de la prospection terrain jusqu'à la modélisation technique d'implantations et au closing —, j'ai prouvé ma capacité à fidéliser et sur-performer de manière durable. Mon parcours complet, initié par un apprentissage réussi, m'amène aujourd'hui à chercher un nouveau défi pour mettre à profit mon expertise sectorielle et ma culture du résultat au sein d'une structure dynamique.

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

### Commercial B2B / Chargé d'Affaires

Cash Bureau • Mobilier de Bureau & Aménagement • **Carros (06)**

Depuis Octobre 2014 : Évolution de 2 ans d'Alternance à un CDI temps plein continu

### DÉPLOIEMENT OPÉRATIONNEL & EXPERTISE TECHNIQUE

- Prospection & Conquête** : Prospection téléphonique ciblée et stratégie terrain pour identifier de nouveaux leviers de croissance auprès des professionnels de la région.
- Études d'Implantation & Design** : Réalisation de relevés de mesures techniques, élaboration d'études d'implantation d'espaces de travail et conceptions de plans 3D ergonomiques.
- Démonstrations Produits** : Valorisation technique et fonctionnelle des gammes de mobilier auprès des comités de direction, DAF et services généraux.
- Négociation & Closing** : Rédaction, chiffrage budgétaire et relances stratégiques des propositions de devis pour maximiser la concrétisation des affaires.
- Gestion de comptes** : Suivi de proximité et fidélisation d'un large portefeuille de clients professionnels, assurant des ventes additionnelles régulières.

### PERFORMANCES & RÉSULTATS MESURÉS

- ✓ **Surperformance continue** : Intégration réussie avec 92% de l'objectif annuel atteint dès la 1ère année, suivi d'une large et constante surperformance des objectifs commerciaux les années suivantes.
- ✓ **Fidélité & Confiance** : 11 ans d'ancrage et de croissance continue du chiffre d'affaires au sein de la même structure, démontrant une solidité et une régularité exemplaires.

## EXPERTISE & MÉTHODES

### Cycle de Vente B2B

Prospection terrain

Prospection tel

Vente Conseil

Études d'implantation

Plans 3D / Ergonomie

Relance Devis

### Atouts Professionnels

Fidélité & Engagement

Régularité du Chiffre

Rigueur & Autonomie

Écoute & Orientation Client

## OUTILS & SOLUTIONS TECH

### pCon.planner :

Maîtrise de la solution de configuration spatiale 3D et de CAO pour l'aménagement tertiaire.

### EBP :

Gestion du cycle de facturation, devis, ERP commercial et suivi quotidien du pipe d'affaires.

## FORMATION

### BTS NRC

UFIP Business School (Nice) | 2014 - 2016

*En Alternance chez Cash Bureau*

## INTÉRÊTS

**Sports** : Pratique de VTT et de Ski.

**Passions** : Sports mécaniques.