



448 Chemin des Hautes
Breguières

06600 ANTIBES

1 enfant

06 80 16 39 20

claragromand@gmail.com

FORMATIONS :

BTS FORCE DE VENDE

BAC G3

First Certificate of
Cambridge

QUALITES :

Sens commercial

Réactivité

Esprit d'équipe

Organisation

LOGICIELS :

Word / Excel /CRM

LANGUES :

Anglais courant

INTERETS :

Sports,

Lecture

Clara GROMAND

CHEF DE SECTEUR B TO B

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES :

- **02/2018 à ce jour : MAXICOFFEE 06/83/Monaco : Chef de secteur b to b** : fidélisation et renouvellement des contrats grands comptes. Développement commercial de solutions café dans les secteurs hospitaliers, collectivités locales, secteurs tertiaires, comités d'entreprises. Elaboration de stratégies commerciales, pilotage des performances (CRM, plans d'actions). Formation clients à l'utilisation des matériels. Mission de six mois d'accompagnement / formation et d'intégration d'un directeur d'agence.
- **07/2015 à 01/2018 : FLOWERS SPIRIT CANNES SARL : Gérante** : Création et commercialisation de compositions florales auprès d'hôtels, yachts, restaurants, mariages.
- **02/2000 à 06/2015 RENAULT TRUCKS (78) : Technico-Commerciale** véhicules utilitaires et poids lourds. Fidélisation et accroissement du fichier client existant ainsi que prospection auprès des clients grands comptes PME/PMI. Réponses aux appels d'Offres. Gestion complète de la commande jusqu'à la livraison.
- **09/94 à 12/99 YAMAHA MOTORS Guadeloupe**: Chef des ventes : management d'une équipe de 16 commerciaux. Mise en place de la stratégie commerciale, animation et accompagnement de l'équipe sur le terrain, négociation avec décideurs stratégiques. Commercialisation de moteurs marins, bateaux, scooters des mers auprès de distributeurs agréés en fidélisant le portefeuille clients et en développant les prospects.
- **01/93 à 05/94** Séjour linguistique à Londres : Jeune fille au pair, cours d'anglais quotidiens, Réceptionniste Gloucester Hôtel.