



**** *

01/11/1970 (53 ans)

Nationalité Française

Marié

Permis Permis de conduire B

*** ** *

Léon (40550)

*****,***@****,*

MANAGER COMMERCIAL BILINGUE, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2021 /

Directeur de Comptes

Comdata Cash Management, Nantes/Lyon

Mise en place de solutions de recouvrement France et international permettant d'optimiser le process

Order to Cash.

Conseil et audit du poste client.

Mise à disposition et développement de solutions technologiques spécifiques métier.

Gestion du recouvrement en marque blanche et en mandat de gestion, amiable et judiciaire.

Cross sell clients Comdata Group, expert de l'externalisation de la relation client.

janv. 2008 / déc. 2020

Sales Manager

Euler Hermes France, Nantes / Paris La défense

Management de 4 experts en solutions d'assurance crédit court terme.

Mise en place et développement de polices d'assurance moyen terme (60 mois) permettant de sécuriser les

financements, clients en France et à l'étranger dans les secteurs de l'industrie et du nautisme.

Savoir-faire exclusif auprès des sociétés de leasing avec élaboration de contrats tripartites répondant aux

besoins de financements bancaires du secteur.

Meilleur sales manager en 2017 et 2018. (soit 124% R/O).

avr. 2006 / juil. 2020

Sales Manager

Euler Hermes France, Nantes / Paris La défense

janv. 2006 / janv. 2008

Bank Relationship Manager

CIC

courtiers locaux, agents ALLIANZ et autres sociétés de conseil afin de développer les ventes indirectes.

120% R/O portefeuille 1 M€.

janv. 2002 / déc. 2006

Key Account Manager

Altarea Dun&Bradstreet France, Nantes / Nanterre

Ventes de solutions d'information et de solvabilité client permettant d'optimiser les décisions de crédit

auprès des entreprises du top 50 régional.

Croissance permanente du portefeuille de 20% par an. Cross selling.

Rationalisation des bases de données clients avec le DUNS number optimisant la stratégie CRM and SCM.

Sales Developer 1996/2002

Développement des ventes de gestion du poste client auprès clientèle d'ETI.

Coaching et formation de nouveaux collaborateurs.

mars 1996 / mars 2006

Key Account Manager

Altarea Dun&Bradstreet France, Nantes / Nanterre

janv. 1995 /

Sales and Marketing Manager

France Autruches, Châteaubriant

Développement du CA dans l'industrie cosmétique.

Export manager (USA, Australia. Asia).

mars 1993 / déc. 1994

Sales Representative

La Mondiale, Nantes

Développement des ventes auprès des ETI locales dans le domaine de la protection sociale.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1989 / juin 1992

Options vente et finance - BAC+6 et plus

INSEEC U., Bordeaux

/ juin 1991

BBA en "Money and Banking" et "Financial Economics" - BAC+3

University of Minneapolis, Minnesota

/ juin 1989

Premiers jobs aux Etats Unis

Ocean City, Maryland

COMPETENCES

R/O, R/O portefeuille 1 M€, CRM, Money, Minnesota, Microsoft, Salesforce

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

Espagnol

Courant

Français

Bilingue

CENTRES D'INTERETS

sports variés, HIIT, yoga, biking, running, meditation, Citoyen du monde, nombreux, voyages aux Etats Unis, Europe, Brésil et Asie