



\*\*\*\* \*

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