

✉ cabonolivier@outlook.fr

☎ 07 69 95 92 46

📍 1 Rue des mousses
29200 Brest

EXPÉRIENCES

TECHNICO COMMERCIAL - INGENIEUR COMMERCIAL

BUREAUTIQUE - B to B - 29/22/56

BRETAGNE BURO TECHNOLOGIE & un passage chez REPROCEANE - 2017 à 2022 - CDI - BREST

- ▶ Ventes et locations - CA (n.c) - Presse Art Graphique CANON C165/170 matériel hybride - MFP bureautique OLIVETTI, KM, RICOH, KYOCERA - ECRAN interactif et collaboratif tactile et sa visioconférence de chez VIVITEK, Novo ds mini - GED et Solutions de numérisation
- ▶ Prospections - Ouvertures de compte (Moyenne : n.c par mois) + de €€€ - CA (n.c) 30 % DE MARGE BRUT "MINIMUM" PAR VENTE
- ▶ Suivi clientèle : Gestion d'un portefeuille de (n.c) clients
- ▶ 2017 à 2021 Prospection d'un minimum de 10 établissements par jour (ETI, PME, TPE, Avocats, Notaires, écoles privées)
- ▶ Apporteur d'affaire en téléphonie IP et mobilier de bureau
- ▶ Atteindre mon objectif en terme de marge brut (n.c)
- ▶ Accompagner et former des stagiaires du niveau BTS commerce et Licence Pro commerce.

BUSINESS DEVELOPER - B to B

LES CAVES ADAM - CHR - VINS, CHAMPAGNES & SPIRITUEUX - 2012 à 2016 - CDI - BREST

- ▶ 2016 - Mes dirigeants cèdent leur entreprise à un concurrent - Je quitte cette structure au mois de décembre n'ayant pas trouvé ma place dans l'organigramme & l'équipe en charge du développement commercial
- ▶ 2015 - CA de 776 149,05 € HT (+21,28%) - Mon portefeuille clients est passé à 120 clients
- ▶ 2014 - CA de 639 962,94 € HT (+51,78%)
- ▶ 2013 - CA 421 638,52 € HT (+33,23%) - Portefeuille de 54 établissements
- ▶ 2012 - CA de 316 474,16 € HT - Portefeuille clients à 44 établissements - Mission principale stopper l'hémorragie au niveau de la perte des clients

BUSINESS DEVELOPER - B to B

Vente et location de distributeurs automatiques - 29/22/56 - 2010 à 2011 - CDI - BREST

Gestion d'un portefeuille de 600 clients - CA de 3 000 000 € HT, dont 359 777 € HT de CA additionnel

CHEF DE SECTEUR

France Boissons - 2006 à 2009 - CDI - BREST

RESPONSABLE DE RAYON LIQUIDES

LECLERC & SUPER U - 2003 à 2005 - CDI - DOUARNENEZ ET PLOUGASTEL-DAOULAS

- ▶ Adapter la politique commerciale du magasin
- ▶ Gestion d'une équipe de 3 à 5 personnes. (10 en saison d'été)
- ▶ Relation direct avec les commerciaux des marques, gestion des stocks, tenir les objectifs en terme de CA, mise en place des promotions, nouveautés, implantations, etc.
- ▶ Ces deux dernières missions en GD étaient des remplacements afin de palier à des arrêts maladie.

EMPLOYE COMMERCIAL EN GRANDE DISTRIBUTION - RAYON LIQUIDES

CENTRE LECLERC DE KERGADEDEC - 2021 à 2002 - CDD - BREST

SERVICE MILITAIRE A LA BRIGADE DES SAPEURS POMPIERS DE PARIS

BSPP - 1999 à 2000

COMPÉTENCES

Développement commercial

Maitrise des techniques de vente, techniques de prospection téléphonique et mail, profil chasseur, maitrise de la négociation commerciale, sens de l'écoute, aisance relationnelle, leasing, curieux, battant, bienveillant, créatif, rester positif, autonome, gérer et faire prospérer un portefeuille et/ou un secteur en terme de CA et surtout de marge, CRM, élaboration des offres commerciales et des devis, mettre en place des animations commerciales, LA BOSSE DU COMMERCE

FORMATIONS

IUT

IUT BREST/MORLAIX - MANAGEMENT DES ACTIVITES COMMERCIALES - 2022/2023

RECEVABILITE DE MA DEMANDE DE VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPERIENCE AU DIPLOME "LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES ACTIVITES COMMERCIALES" BAC+3 - ENSUITE MON OBJECTIF EST DE VALIDER UN MASTER DANS LE SECTEUR DE LA FINANCE ou du COMMERCE ET ATTEINDRE UN BAC + 5 en VAE

Diplôme Universitaire Hautes Etudes de la gastronomie

UNIVERSITÉ DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE - 2011

BTS NEGOCIATION RELATION CLIENT

LYCEE DE KERNEUZEC QUIMPERLE - 2010

Baccalauréat professionnel commerce - Spécialité Grande Distribution

LYCEE LA CROIX-ROUGE BREST - 1998