



Alain BRUNET

18 rue des Meuniers

41260 La Chaussée Saint

Victor

06 82 55 19 99

alain.brunet971@gmail.com

Informatique

ERP Silver /CRM

salesforce,

Microsoft 365

Langues :

Anglais C1,

Allemand B2

Centres d'intérêt :

Basketball,

Echanges internationaux

Maison des cadres

du Loiret

Formation continue :

2020

Formation Management,

l'Ecole Française

2019

Validation unité GFN106

« Pilotage financier de

l'entreprise », CNAM

SENIOR KEY ACCOUNT MANAGER

Expertise confirmée en pilotage, sécurisation de grands comptes industriels en Europe, Asie, Afrique du Nord. Spécialisé dans la négociation de contrats complexes à long terme, la fidélisation des comptes globaux, la gestion de relations C-level.

COMPETENCES

- Grands Comptes Industriels Internationaux, Contrats cadres internationaux
- Négociation complexe long terme
- Fidélisation et développement de comptes stratégiques
- Pricing, marge et rentabilité

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis Mai 2023 : DUNCHA SAS (Confidentiel), Key Account Manager, Mobilité, transition énergétique hydrogène

- **Gérer et sécuriser** un portefeuille de grands comptes industriels internationaux
- **Piloter** les contrats cadres (Europe, Asie)
- **Négocier** de contrats à forts enjeux financiers et stratégiques
- **Elaborer les budgets**, suivre la marge et la rentabilité (**contrôle de gestion**)
- Contribuer à la stratégie de diversification (cluster **défense Berry**)
- Renforcer les **partenariats** sur les marchés de l'après-vente en Europe

☞ Fidélisation de comptes stratégiques sur le long terme

☞ Augmentation de la rentabilité jusqu'à 15%

2021 - 2023 : Zwick Armaturen GmbH, Senior Sales Manager,

Vannes papillon triple excentration haute performance, Ennepetal (DE)

- Suivre et développer les **grands comptes énergies** (France et international)
- **Comprendre** le besoin client, identifier la chaîne décisionnelle
- **Superviser** la réponse aux appels d'offres
- **Assurer** les négociations techniques et commerciales
- Suivre les KPI's

☞ **Extension des qualifications** avec les leaders de l'énergie

*2002 - 2020 : Saccap/Coyard, Icarus group, Responsable commercial Europe/Afrique robinetterie haute pression **pétrole/gaz, nucléaire, énergie, naval**, Blois, 41*

- Développer des grands comptes stratégiques en Russie, Algérie
- **Animer** la relation avec les agents commerciaux locaux
- **Négocier** les contrats avec la collaboration des équipes techniques
- **Superviser**, participer à la réponse aux appels d'offres
- Superviser l'exécution des contrats, pilotage transverse
- **Manager** une équipe jusqu'à trois personnes
- Suivre les KPI's et établir le reporting mensuel

☞ **Projets finalisés jusqu'à 9M€**

FORMATIONS - DIPLÔMES

- 2015, **Master 2 « Stratégie et Marketing »** spécialité « commerce international », mention bien, I.A.E Poitiers, 86
- 1993, D.U.T de « Techniques de Commercialisation », Tours, 37
- 1992, D.U.T de « Génie-Chimique et des Procédés », Saint-Nazaire, 44