



RESPONSABLE GRANDS COMPTES MOBILITE MASTER 2 STRATEGIE ET MARKETING

Homme de terrain, rompu aux environnements exigeants
Tenace, combatif, à l'écoute des décideurs

COMPETENCES

- Définition d'une stratégie commerciale
- Supervision d'offres techniques
- Maîtrise des négociations techniques et commerciales

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis Mai 2023 : « *Confidentiel* », *Key Account Manager, Equipementier mobilité de rang 1 et 2, transition hydrogène (piping, manifold embarqués), Blois (41)*

- Participer à la définition de la stratégie commerciale (transition énergétique)
- Mettre en place la stratégie définie auprès des intégrateurs et constructeurs européens (engins travaux publics, camions, voitures particulières)
- Piloter les budgets, suivre les écarts (ventes, rentabilité)
- Coordonner et rédiger les offres commerciales
- Négocier les contrats (technique, commercial, finance et juridique)
- Superviser le suivi des projets (management transversal)
- Participer aux salons professionnels « hydrogène »

☞ Développement de la relation client, des partenariats avec les constructeurs allemands, développements des projets hydrogène (de 2 à 8 M€ par année)

2021 - 2023 : *Zwick Armaturen GmbH, Senior Sales Manager, Vannes papillon triple excentration haute performance, Ennepetal (DE)*

- Développer les grands comptes énergies (énergie durable, géothermie,...)
- 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 : groupe Engie (Storengy, GRTgaz, Elengy), Air Liquide (H2), Dalkia, Coriance géothermie

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

2014 - 2020 : *Responsable commercial Europe/Russie*

- Définir le marketing stratégique
- Suivre et développer les comptes européens, identifier de nouveaux prospects
- Manager une équipe jusqu'à trois personnes
- Superviser, participer à la réponse aux appels d'offres
- Assurer les négociations sur le terrain, fortes implications techniques
- Superviser l'exécution des contrats, pilotage transverse
- Suivre les KPI's et établir le reporting mensuel

☞ Projets jusqu'à 7M€, renforcement de la présence terrain, développement marché oxygène, satisfaction client

Alain BRUNET

18 rue des Meuniers
41260 La Chaussée Saint
Victor

06 82 55 19 99

alain.brunet971@gmail.com

Informatique

ERP/CRM Salesforce
Microsoft 365

Langues :

Anglais C1,
Allemand B2

Centres d'intérêt :

Aviron,
Basketball,
Maison des cadres
du Loiret

Formation continue :

2020
Formation Management,
l'Ecole Française

2019
Validation unité GFN106
« Pilotage financier de
l'entreprise », CNAM

Alain BRUNET

18 rue des Meuniers
41260 La Chaussée Saint
Victor

2002 - 2014 : Responsable de zones Europe du sud et Russie

- Elaborer les plans d'actions, appliquer la politique commerciale
- Mettre en place les réseaux de ventes : agents, clients directs
- Négocier les affaires, suivre les projets
- Coordonner les dossiers de certification aux normes russes

☞ Augmentation de 30% du chiffre d'affaires

1998 - 2002 : Société Parker Hannifin – Climax, Business Development Manager, automatismes pneumatiques, Evreux (27)

- Coordonner avec les responsables des filiales européennes les actions commerciales de la division pneumatique
- Visiter les prospects avec les forces de ventes (agroalimentaire, ferroviaire,...)
- Développer de nouveaux circuits de distribution
- Coordonner le lancement des nouveaux produits
- Assurer la formation aux forces de ventes et distributeurs (Allemagne,...)
- Rappporter auprès des usines les demandes techniques des marchés (nouveaux produits, adaptation)

☞ Réalisations : lancement d'une nouvelle gamme de produits, formations distributeurs

1995 -1998 : Technico-Commercial sédentaire

- Réaliser l'administration des ventes
- Apporter un soutien technique à l'ensemble des distributeurs et clients directs

► **Société KEYSTONE-GACHOT** (Vannes industrielles),
Soisy sous Montmorency (95)

► **Société AVK FRANCE** (Vannes pour adduction d'eau),
Blois (41)

► **Société LUCAS Diesel** (Pompes à injection Diesel)
Blois (41)

FORMATIONS - DIPLÔMES

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