



## **Benjamin BOUCHOT**

100, Rue de l'agriculture  
92700 Colombes - France

**Mobilité: International**

**Déménagement possible**

Pacsé, 39 ans, Permis, A-B-C-D  
FIMO Marchandises & Voyageurs  
Mobile: +33 (0)6 20 84 10 03  
E-mail: benjamin.bouchot@yahoo.fr

# **RESPONSABLE COMMERCIAL FRANCE**

## **Compétences**

- ✓ Promotion, prescription de produits et de services à haute valeur ajoutée, en France et à l'Export
- ✓ Gestion affaires publiques & relations extérieures (organismes, associations professionnelles)
- ✓ Gestion et renforcement de l'identité de marques sur les marchés VUL et Poids Lourds (13 ans)
- ✓ Gestion réseaux distributeurs & partenaires
- ✓ Vente et gestion de comptes clients en vente directe, Portefeuille jusque 45M€
- ✓ Développement stratégies commerciales, marketing et communications
- ✓ Élaboration et gestion de budgets marketing et communication
- ✓ Gestion des relations presse et médias (gestion d'agences presse/event, publicité, communiqués)
- ✓ Organisation salons internationaux et événements (IAA, Solutrans, Eurosatory, Roadshows)

## **Expérience professionnelle**

### **RESPONSABLE MARCHÉ FLOTTES & GRANDS COMPTES (Depuis 2018)**

DAF Trucks France – Constructeur Poids Lourds

- Gestion et développement du programme PFFS en France II Gestion back-office (2 personnes)
- Analyses et études du marché Poids Lourds
- Gestion de portefeuille clients et ventes directes (45 M€)
- Suivi & accompagnement du réseau de concessionnaires
  - ➔ Formation continue des produits, services, politiques et procédures Groupe
  - ➔ Aide à la mise en place d'actions promotionnelles (budget, cibles, résultats attendus, KPI)
- Brand management
  - ➔ Gestion budgétaire et organisations salon professionnels et événements clients
  - ➔ Création de contenus marketing pour les réseaux sociaux (Linkedin)
  - ➔ Organisation de salons, ateliers concessionnaire et fournisseurs, webinaires, product-dating

### **RESPONSABLE MARCHÉ FLOTTES (2017-2018)**

Iveco France - Constructeur Poids Lourds

- Identification et traitement d'opportunités commerciales, analyse et suivi marché de la location
- Réponse à appels d'offres, élaboration capture plan et suivi des relations commerciales
- Suivi de productions et achats externes (carrossiers, réseau)
- Gestion back-office, Supervision livraisons, Paiements et Après-vente (3 personnes)

### **RESPONSABLE MARCHÉ - FRANCE, BELGIQUE & SUISSE (2011-2017)**

Allison Transmission Europe – Equipementier VUL & Poids Lourds

- Analyses et études des marchés Poids Lourds, Autobus et Bus urbain
  - ➔ Sélection et gestion des relations fournisseurs" (Datanéo, AAA)
  - ➔ Récupération et traitement des données constructeurs et importateurs (Consuming market)
  - ➔ Veille marché et concurrentielle (développements produits, avancées technologiques)
  - ➔ Elaboration des feuilles de routes (Push : Constructeurs, Pull : Utilisateurs finaux, prescripteurs)
- Elaboration et mise en place de plans d'actions produits et clients
  - ➔ Développement, amélioration bases de données produits (argumentaires, présentations)
  - ➔ Développement et lancement d'opérations promotionnelles constructeurs/clients, suivi de KPI
  - ➔ Collaborations et mise en place partenariats (Evènements clients, visites usines, journées tests)
- Développement stratégies de communication et gestion budgétaire
  - ➔ Gestion d'agences presse et annonceurs (communiqués de presse, publicités)
  - ➔ Création et édition de nouveaux supports (shooting photos et vidéos, catalogues)
  - ➔ Organisations de salons professionnels et événements métiers (incendie, transports, construction)

## **RESPONSABLE MARCHE - AMERIQUE DU SUD, MOYEN-ORIENT, MAGHREB (2010-2011)**

*Aperam Alloys Rescal/Arcelor Mittal – Métallurgie, Alliages spéciaux*

- Développement et maintien de relations opérationnelles avec des fabricants internationaux
  - Segmentation de portefeuilles, analyses de marchés
  - Développement offres produits & services (feuilles de routes clients et produits)
  - Élaboration politiques de prix en collaboration avec les départements engineering & production
- Gestion marketing et commerciale d'un réseau d'agents internationaux
  - Elaboration et support à la mise en place de plan marketing annuel (Catalogues, argumentaires)
  - Renforcement de l'image de marque (Mise aux standards Arcelor Mittal, création brochures, etc.)

## **RESPONSABLE MARCHE - AMERIQUE DU SUD, ESPAGNE, MOYEN-ORIENT (2008-2010)**

*Simelectro : Métallurgie, Liaisons électriques de puissance*

- Développement et maintien de relations stratégiques avec des ensembleurs de premier plan
- Lancement de l'activité produits SF6 => Mise en place partenariat avec Siemens Energy
  - Segmentation de portefeuilles, analyses de marchés, identification d'appels à projets
  - Elaboration et déploiement de plans d'acquisitions
  - Développement offres produits & services, messages et supports de communication
  - Élaboration politiques de prix en collaboration avec les départements engineering & production
- Gestion marketing, commerciale et industrielle du marché Iranien
  - Formation continue d'un agent sur les produits, services, politiques et procédures
  - Support à la collecte d'informations marchés (concurrence, tendances) et mise en place de stratégies marketing et commerciales (image de marque, feuilles de routes clients et produits)
  - Evaluation des performances, mise en place d'indicateurs clés de performance (KPI)

## **MARKETER (2009 - Stage de 6 mois)**

*Premix Inc. - Produits manufacturés, Etude et moulage de composites thermodurcis*

- Etude de marché et des tendances produits & services | Segment HVAC (Air conditionné résidentiel)
- Benchmarking, analyses et recommandations marketing pour 2009-2010 (SWOT)
- Gestion de projets et support activités du Directeur marketing
  - Préparations CODIR - Création et suivi de KPI - Mise à jour supports de présentations
  - Création et suivi des newsletters internes, communiqués de presse, suivi agences presse
- Support du service protocole de la Direction des Affaires Générales
  - Elaboration et mise en place d'un circuit de visite usine (déroulé, signalisation, réceptif)
  - Organisation et suivi de la visite de délégations clients et collectivités locales
  - Etude budgétaire, réservation réceptifs, accueil et suivi du déroulement des visites
  - Création d'un questionnaire de satisfaction, analyse et recommandations

## **CHEF DE PROJET MARKETING (2007 - Stage de 6 mois)**

*Toppoint Group - Articles promotionnels*

- Etude de consommation, comportements achats produits & services (achats directs, web, grossistes)
- Analyse volumes et performances France, Réseau de revendeurs (x20), Agents commerciaux (x2)
- Elaboration et déploiement stratégie marketing pour la collection 2008.
  - Mise à jour catalogue et site internet (Traduction, descriptif produits)
  - Organisation d'une tournée promotionnelle France, 8 villes étapes
  - Etude budgétaire, réservation réceptifs, création de PLV, invitations et suivi taux de réponse
  - Mesure des résultats et traitement des remontées pour chaque étapes et rdv revendeurs

## **Formation**

---

### **Master Business Engineering and B-to-B Marketing**

Ecole Supérieure des Technologies et des Affaires (ESTA), Belfort

### **Baccalauréat Génie Electronique, Dijon**

## **Langues**

---

**Français** : Langue Maternelle  
Anglais : Bilingue

**Espagnol** : Bilingue  
**Italien** : Bilingue

## **Centres d'intérêts**

---

Chasse au grand gibier, Badminton, VTT, golf