



MATTHIAS PAQUET

RESPONSABLE COMMERCIAL

Dynamique et passionné par le développement commercial, je possède plusieurs expériences dans la vente BtoB et BtoC. Je cherche un projet dans lequel m'inscrire dans la durée.

CONTACT

📞 06 79 42 81 87

✉ matthias_paquet@orange.fr

📍 Tours

🚗 Permis B et véhicule

DIPLÔMES

ESG

- Master Commerce Management Marketing

PIGIER

- Licence responsable du développement commercial

PIGIER

- BTS NRC

COMPETENCES

- Management
- Gestion et développement d'un portefeuille client
- Prise de décision stratégique
- Communication
- Développement commercial
- Reporting et analyse des performances

PARCOURS PROFESSIONNEL

FORTIL - Vente de solutions en ingénierie

2023 - ACTUEL

Business Manager BtoB

- Développement stratégique, élaboration et mise en œuvre de stratégies commerciales pour atteindre les objectifs de croissance
- Gestion d'équipe
- Analyse des performances, suivi des indicateurs clés de performance (KPI) et ajustement des stratégies en fonction des résultats
- Gestion d'une Business Unit (6 personnes)
- Gestion et développement d'un portefeuille client à l'échelle régionale

EDF - Vente de solutions Enr

2023 - 2023

Responsable Commercial BtoB/BtoC

- Établir et respecter ses objectifs de vente clairs et mesurables pour chaque gammes
- Élaborer des plans d'action pour atteindre les objectifs et optimiser les performances.
- Superviser et entretenir les interactions avec les clients clés et assurer un service de qualité
- Gestion et développement d'un portefeuille client

SUFILOG - Vente de solutions de support logistique

2022 - 2023

Responsable Commercial BtoB

- Développement et gestion d'un portefeuille client sur le territoire Français
- Analyse des performances commerciales pour garantir le respect des indicateurs clés, contribuant à une croissance durable du chiffre d'affaires
- Coordination et supervision des activités des ADV

MAIF - Alternance Chargé de développement et des partenariats

2020 - 2022

- Réalisations des actions commerciales en centre-normandie auprès de la clientèle cible
- Analyse des performances commerciales des actions, des KPI
- Développement d'actions et d'animations d'agences commerciales