

Prénom Nom
Directeur des ventes

955 rue xxxxx, Montréal, Québec H1E 2H9 Tél.: (xxx) xxx xxxx
Courriel: xxxxxx@xxx.ca

PROFIL

- Plus de sept ans d'**expérience** en direction des ventes
- Gestion d'équipes de vente de plus de 20 commerciaux
- Portefeuilles comptant plus de 700 clients actifs
- Gestion des activités de promotion, de marketing et de mise en marché des produits
- Bonne connaissance du monde des affaires et excellent **réseau de contacts** local et international
- Très bon sens de l'**analyse**, de la **planification** et de l'**organisation**
- **Autonomie** et **leadership** reconnus
- **Bilinguisme** français - anglais à l'oral et à l'écrit

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

♦ 2010 – En cours

ENTREPRISE AAA, QC

Directeur régional des ventes

CA : 495 Millions \$ – 1500 salariés

700 clients actifs - + 12% par rapport à 2003

- Responsable de la supervision, du suivi et de l'encadrement technique d'une équipe de 20 commerciaux
- Suivi du rendement et de la croissance
- Mise en oeuvre de stratégies globales de prospection et de promotion
- Prospection à l'étranger, coordination de l'accueil d'investisseurs
- Elaboration des plans d'affaires
- Direction des activités de promotion, de marketing et de mise en marché des produits
- Membre du comité de gestion : recommandations et fourniture de soutien au directeur général sur les divers projets spéciaux

♦ 2007 – 2010

ENTREPRISE BBB, QC

Conseiller Technique et Commercial

CA : 6 Millions \$ +45 % par rapport à 1999

- Développement de la nouvelle clientèle
- Maximisation du potentiel commercial que représentent les clients existants et futurs
- Assurance du niveau de service en offrant un soutien technique et commercial pour développer les ventes du territoire
- Développement de nouvelles stratégies d'affaires en collaboration avec divers départements

◆ 2005 - 2007

ENTREPRISE CCC, QC

Représentant des ventes

- Développement de nouvelles relations d'affaires sur le marché international
- Accroissement de l'étendue des relations d'affaires avec les clients existants
- Développement de nouvelles stratégies de vente

◆ 2003 - 2005

ENTREPRISE DDD, QC

Représentant des ventes internes

CA 35 Millions d'Euros-25 salariés

- Sollicitation des clients potentiels par téléphone d'après une liste établie
- Réponse aux commandes
- Suivi, analyse et relance des comptes inactifs en collaboration avec les représentants externes
- Accueil des clients et conseil dans la salle de montre
- Entrée des soumissions et de la facturation
- Montage de documents, classement et diverses tâches administratives

FORMATION

- 2005 Membre de l'**Ordre des administrateurs agréés du Québec**
Certification d'administrateur agréé 2007
- 2004 **Formation de perfectionnement** : *Comment développer son potentiel de vendeur ?*
Institut XYZ - Séminaire de trois jours
- 2002 **Baccalauréat** en Administration des affaires
Université de Montréal

LANGUES

- **Bilingue Anglais - Français**
- Espagnol

LOGICIELS

- Word, Excel, PowerPoint, Outlook, McAfee Internet Suite
- Logiciels de CRM : Sales Logix, Voosoft

- Maîtrise de SAP : SD, CRM et BIW