Une image contenant personne, complet, homme, posant

Description générée automatiquement­­­

* Athlétisme / Peinture artistique / Engagement associatif

**Centres d’intérêt**

* Détermination et persévérance
* Professionnalisme, sens du travail bien fait
* Capacité d’abstraction et de modélisation
* Sens des responsabilités et des engagements
* Rigueur et organisation

**Qualités**

* Maîtrise de nombreuses techniques de vente et de négociation
* Compréhension rapide des aspects techniques d’un produit
* Approche psychosociale des comportements de consommation
* Ecoute et motivation des collaborateurs
* Spécialisation dans les matières RH
* **2009-2010 - Bachelor Management Relations Clients – Business School, Pau**  
  Spécialisation stratégique dans la gestion de la relation clientèle.

* **2006-2008 - BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client – WIS, Bordeaux**  
  Formation commerciale généraliste, acquisition des techniques de vente et de négociation.

**Formation**

**2017-2020 - Experte en stratégie commerciale – Sanofi Pasteur, Montpellier**

* Conception et implémentation de la stratégie commerciale générale
* Vision globale des enjeux de l’entreprise
* Formation et information auprès des responsables d’équipe
* Veille de marché et analyse des opportunités commerciales du secteur
* Négociation des transactions commerciales importantes
* Conseil et participation au sein de groupes de réflexion d’experts commerciaux

**2012-2017 - Responsable d’une équipe commerciale – Sanofi Pasteur, Montpellier**

* Maîtrise technique et présentation des produits
* Sélection, formation et coaching des délégués commerciaux
* Gestion d’équipe : organisation de réunions, planification, plan de formation, entretiens d’évaluation, mobilité, gestion de carrière
* Planification stratégique et suivi des résultats
* Gestion du portefeuille des key accounts : négociation, fidélisation, suivi

**2010-2012 - Technico-commerciale B to B – The Kub, Bordeaux**

* Commerciale pour une agence de développement d’outils du web
* Constitution d’une base de données de prospects
* Prospection téléphonique et visites commerciales
* Présentation technique des services et des produits commercialisés
* Négociation et signature de contrats
* Suivi et fidélisation de la relation clients et prospects

Forte d’une solide expérience dans le secteur commercial, je suis une experte de la relation clientèle et de la négociation. Grâce à mon expertise et à ma vision globale des objectifs à atteindre, je conçois des campagnes commerciales stratégiques performantes et assure la gestion d’équipe avec professionnalisme. J’ambitionne d’assurer une fonction stratégique et stimulante au sein d’une entreprise dynamique, ambitieuse et innovante.

**Commerciale Senior : Experte en stratégie de vente, relations clientèles et négociation**

Camille **COMMERCIAL**

**Expériences Professionnelles**

**A propos de moi**

**Compétences**

**Contact**

+336 01 02 03 04

votre.nom.prenom@gnail.com

Marseille, France

linkedin.com/votre-profil