Jean Christophe HEBERT
38, Chemin des Vallées
95620 Parmain
06 32 75 84 69
ensemble.et.toit@gmail.com

COMMERCIAL TERRAIN - BUSINESS DEVELOPER

Chasseur et Eleveur : Prospecter ► Négocier ► Fidéliser

ATTITUDES

Bienveillant
Agréable
Réfléchi

SOFT KILLS

L'écoute
L'adaptabilité
La ténacité

PASSIONS

Le Digital
La Vente
La Moto
L'automobile

TAG

commercial - commercial terrain - commercial itinérant - business developer terrain - account executive - conseiller commercial - responsable clientèle - vendeur - Commercial Compte Clé Régional - Responsable Développement Commercial - Commercial Terrain B to B - Consultant commercial terrain - Commercial auprès d'une clientèle d'entreprise - Technico commercial régional itinérant - Technico-Commercial - Chargé de développement commercial - commercial terrain - commercial terrain - commercial terrain - commercial terrain - commercial terrain - commercial itinérant - commercial itinérant - commercial itinérant- business developer terrain - business developer terrain - business developer terrain - Commercial Terrain B to B - Commercial Terrain B to B - Commercial Terrain B to B- ingénieur commercial - ingénieur d'affaires - chargé d'affaires - consultant commercial - expert - expert - expert - confirmé - confirmé - confirmé - senior - senior - senior - performance - performance- performance- terrain - terrain - terrain - itinérant - itinérant - itinérant - Régional -Régional - Régional - BtoB - B to B - btob - b to b - BtoB - B to B - btob - b to b - TPE - PME - ETI - TPE - PME - ETI - TPE - PME - ETI - développement commercial - développement commercial - développement commercial - développement commercial - développeur - commercialiser - politique commerciale - CA - chiffre d'affaires - marge - objectifs - atteindre les objectifs - garantir - conseil - conseiller - partenaire - relations a long terme - cycle de vente complet - intégralité du cycle de vente - vente conseil - sell in - sell out - up selling - upsell - cross selling - ventes additionnelles - détecter les opportunités d'affaires - prospecter - prospects - développement du portefeuille clients - développement du chiffre d'affaires - Négocier - Négocier - conquérir - Agrafe - démarchage - Qualifier les leads - prise rendez vous - nouveaux clients - analyser les besoins - découverte - argous - Présenter - présentation - démontrer - négocier - négociation - négociation - négociation - préservation des prix et des marges - closer - conclure - conclure - conclure - signature - closing - bons de commande - contrats de vente - partenariat - suivi - fidélisation - fidélisation - fidélisation - fidéliser - élevage - recommandation - parrainage - suivi-qualitatif - satisfaction - Reporter - reporting - outils crm - Reporting et utilisation du CRM - compte rendu - Reporting - bienveillant - agréable - réfléchi - écoute - empathie - écoute - écoute - adaptabilité - analyse - adaptabilité - adaptabilité -analytique - ténacité - tenace - courage - ténacité - tenace - ténacité - tenace - énergie - énergique - passion - passionné - persévérant - déterminé - pugnace - pugnacité - chasseur - résilience - résilient - éleveur - relationnel - aisance relationnelle - relationnel - audace - agile - enthousiaste - motivé - positif - persuasif - convaincant - goût du challenge -challenge - défi - organisé - logique - méthodique - esprit de synthèse - rigoureux - pédagogique - culture clients - culture des résultats - confiance - loyauté - intégrité - équipe - travailler en collaboration avec les équipes - collaborer avec les équipes interne et externe - en équipe et en transverse avec les différents services de l'entreprise - Force de proposition - autonome - autonomie - autonome - autonome - autonome - autonome - horme office - autonome - autonome - autonome - piloter de manière autonome le développement - expérience 5 à 10 ans - formation supérieure - école de commerce - esc master - master 2 - master's degree - DESS - bac +5 - bac +4 - bac +2 - BTS - SUPMA - CNAM - expérience dans le domaine commercial - expérience dans la vente en BtoB - Microsoft office - Pack Office - Maitrise des outils informatiques - maîtrise d'internet - maîtrise GRC - maîtrise CRM

COMPETENCES

- Organiser un cycle de vente complet en B to B et en B to C
- Travailler en autonomie et avec les équipes pour atteindre les objectifs
- Adapter les savoir-faire suivant les cibles et les marchés :
  Particuliers - TPE - PME - ETI - Alimentaire - Jouet - Jardin - Immobilier

REALISATIONS

- Prospection : Augmentation de la part de marché de 5 à 15 %
- Négociation : Augmentation de la marge moyenne par vente de 50 %
- Fidélisation : Mesurer la satisfaction - Parrainage - Avis clients certifiés

EXPERIENCES

COMMERCIAL N° 1 et Entrepreneur - 15 ans

2015 - 2019 : Développement Commercial de ENSEMBLE & TOIT - 5 ans
2005 - 2014 : Reprise et Management d'une agence LAFORET - 10 ans

- Organiser la stratégie commerciale : Evaluer - Adapter
- Prospecter et fidéliser sur le terrain : Détecter - Activer
- Attirer et valoriser sur le digital : Conseiller - Qualifier les leads - Vendre

Commercialiser des marques challengers - 13 ans

2004 - 2005 : B.H.S - Espaces Verts ► Commercial - GSS - GSB
2001 - 2003 : ALBIN MICHEL - Livre ► Commercial - Librairie - Ecole
1992 - 2000 : HASBRO France - Jouet ► Commercial - GSA - GSM - GSS

Acheter et Vendre - LECLERC - Chef de rayon - 6 ans

1988 - 1991 : LIVRE et BAZAR SAISONNIER - jouet, jardin
1985 - 1987 : ALIMENTAIRE - surgelé, volaille, saurisserie

FORMATION DIPLOMANTE

- **MASTER** : E. Commerce et Marketing Direct - SKEMA ESC Lille
- **D.E.S.S** : Vente et Marketing Opérationnel - C.N.A.M. Paris

FORMATION CONTINUE

- **Acquisition** clients : Inbound Marketing - SEA - SEO - Social Média
- **Adaptation** clients : D.I.S.C - Process Com - C.N.V - Synergologie