

Stéphane Blanc

Commercial BtoB



Attaché commercial

Technico-commercial

Responsable régional.

Chef de secteur

VRP



LinkedIn



Mon blog

EXPÉRIENCES

Responsable régional du développement commercial (Home Office) Secteur Sud-ouest



RGIS France - Depuis mai 2022 - CDI - Toulouse - France

Chez RGIS, spécialiste de l'externalisation des inventaires, je développe le chiffre d'affaires et fidélise les clients en proposant des solutions d'inventaire sur mesure pour divers secteurs (grande distribution, l'industrie, le commerce, les entrepôts). En collaboration avec les équipes opérationnelles et techniques, je veille à la qualité des prestations. Proactif, je suis attentif aux évolutions du marché et saisis les opportunités de développement grâce à mon réseau et mon expertise commerciale.

Responsable régional du développement commercial (Home Office) Secteur Sud-ouest



CDS Europe - Février 2021 à janvier 2022 - CDI - Toulouse - France

En tant que Responsable de région chez CDS Europe, j'ai piloté les opérations de vente et de promotion d'un site internet spécialisé dans la fourniture de pièces détachées et d'accessoires pour la réparation de gros et petit électroménager. Mon rôle consistait à cibler les entreprises œuvrant dans le domaine de la réparation domestique, ainsi que les résidences de tourisme et les sites de pleins airs. Grâce à une approche stratégique et un suivi méticuleux, j'ai contribué à accroître la visibilité et la notoriété de la marque dans les régions de l'Occitanie et de l'Aquitaine.

Technico-commercial BtoB (Home Office) Occitanie - Aquitaine



Nerta France - Février 2019 à décembre 2020 - CDI - Toulouse - France

Chez Nerta France, en tant que Technico-commercial BtoB, j'ai dirigé les efforts de vente de produits de lavage pour véhicules légers et poids lourds dans les régions de l'Occitanie et de l'Aquitaine. Mon portefeuille comprenait une gamme complète de produits destinés aux stations de lavage pour véhicules légers et poids lourds, aux autocars, aux véhicules de chantier, ainsi qu'à l'entretien des flottes de véhicules. De plus, j'ai proposé une sélection variée de produits pour le nettoyage professionnel, couvrant notamment l'industrie agro-alimentaire et l'agriculture. Grâce à une approche proactive et orientée vers les solutions, j'ai dépassé avec succès les objectifs fixés, renforçant ainsi la position de Nerta France sur le marché régional.

Agent commercial BtoB (Home Office) - Occitanie - Nouvelle-Aquitaine



KMT Technologie - Janvier 2016 à décembre 2018 - Freelance - Toulouse - France

- Spécialiste en solutions immobilières innovantes, j'accompagnais les professionnels de l'immobilier (agences, promoteurs, constructeurs) dans leur transformation digitale. Je développe et commercialise des solutions de home staging virtuel, visites 360°, et image de synthèse pour valoriser leurs biens et accélérer les ventes. Je mettais également en place des stratégies de communication et marketing immobilier performantes, incluant la création de sites internet, le référencement SEO, et le design graphique.
- Développement et commercialisation de solutions de Home Staging virtuel, visites 360°, et image de synthèse pour l'immobilier.
- Gestion de projets de communication et marketing immobilier, incluant stratégies web, création de sites internet, référencement SEO, et design graphique.
- Clientèle cible : agences immobilières, promoteurs, constructeurs de maisons individuelles, architectes et architectes d'intérieur.

Technico-commercial BtoA Grand compte secteur: France



Pharmatic - Mai 2014 à novembre 2015 - CDD - Toulouse - France

- Chez Pharmatic, SSII spécialisée, nous développons et je distribuais des logiciels de gestion des marchés publics hospitaliers en mode SaaS.

- Notre mission est de simplifier et d'optimiser la gestion des marchés publics pour les administrations hospitalières grâce à des solutions innovantes et performantes.
- Commercial performant, expert en solutions SaaS pour hôpitaux, maîtrise les marchés publics et les besoins spécifiques du secteur. Succès démontré en développement commercial et négociation.

Technico-commercial VRP BtoB (Home Office) Tarn et Garonne



Euro Dorthz - Janvier 2012 à janvier 2014 - Freelance - Toulouse - France

J'ai développé les ventes de produits chimiques techniques auprès d'une clientèle diversifiée en Midi-Pyrénées (bâtiment, restauration, nettoyage, administrations, TP, etc.). Basé en home office, j'ai couvert efficacement les départements du Tarn-et-Garonne et de la Haute-Garonne.

Attaché Commercial BtoB (Home Office) Grand sud-ouest



Uta France - Juin 2008 à octobre 2011 - CDI - Toulouse - France

Responsable du développement commercial d'un portefeuille clients dans le secteur du transport. Élaboration et mise en œuvre de stratégies de vente pour promouvoir la Carte UTA auprès de nouveaux prospects et fidéliser les clients existants. Optimisation de la croissance de l'activité grâce à une approche commerciale proactive.

UTA fait profiter de son savoir-faire en matière de règlement par carte des prestations liées aux déplacements des véhicules sur le territoire européen, indépendamment de la marque du prestataire.

Attaché commercial BtoB (Home Office) Grand sud-ouest.

Société ASC - Février 2004 à avril 2008 - CDI - Toulouse - France

J'ai créé et géré un portefeuille clients sur 5 régions du grand sud-ouest pendant plus de 4 ans. Spécialisé dans les accessoires de téléphonie mobile et informatique, j'ai développé les ventes auprès de divers points de vente, notamment les magasins de téléphonie, la grande distribution et les opérateurs multimarques..

Commercial sédentaire & Télé vendeur Toulouse.



Adecco - Septembre 2002 à janvier 2004 - Intérim - Toulouse - France

Commercial sédentaire et télévendeur chez Adecco, j'ai assuré la prospection et la vente de prestations de services pour diverses entreprises (Peugeot, Orange, etc.). J'ai développé mes compétences en communication téléphonique et en vente à distance.

Gérant d'une EURL Sur Toulouse

EURL Planète Soleil - Septembre 1998 à août 2002 - Toulouse - France

Entrepreneur dynamique, j'ai créé et géré avec succès "Planète Soleil", un magasin spécialisé en lunettes de soleil de luxe à Toulouse. Pendant 4 ans, j'ai mené toutes les étapes, de l'étude de marché à la gestion quotidienne, démontrant mes compétences en création d'entreprise, management et développement commercial.

Opticiens Collaborateur Paris



Laboratoire PRECILENS - 1996 à 1998 - CDI - Paris - France

Chez Précilens, j'ai joué un rôle clé dans la diversification de l'offre en lançant et développant avec succès le secteur optique-lunetterie au sein d'un magasin spécialisé en contactologie

COMPÉTENCES

Compétences techniques

- Maîtrise de l'informatique
- Maîtrise des logiciels CRM
- Maîtrise des logiciels mode SaaS
- Maîtrise du pack office



À la recherche d'un véritable moteur pour dynamiser votre équipe commerciale ? Ne cherchez plus ! Je suis la personne idéale pour vous aider à atteindre vos objectifs.

Fort de plus de vingt ans d'expérience dans la vente auprès d'une multitude d'entreprises, des PME aux grands groupes, je suis un véritable expert de la commercialisation de services complexes et de produits techniques. Mon parcours m'a permis de développer un sens aigu du relationnel et une capacité exceptionnelle à comprendre et répondre aux besoins spécifiques de chaque client.

Grâce à mon approche proactive et à ma ténacité, j'ai bâti un impressionnant réseau de clients dans le sud-ouest. J'ai su naviguer avec succès dans des environnements commerciaux variés, en proposant des solutions innovantes et en assurant un suivi irréprochable.

Ma polyvalence commerciale et mon adaptabilité sont mes atouts majeurs. Que ce soit en prospection sur le terrain, en gestion de portefeuilles client ou en argumentation persuasive, je sais m'adapter à toutes les situations pour garantir la satisfaction de mes clients et atteindre les objectifs fixés.

Mon engagement envers l'excellence du service client et ma passion pour les défis font de moi un partenaire précieux pour votre entreprise. Je suis convaincu que mon expertise et ma motivation seront des atouts majeurs pour votre équipe.

Je suis impatient de vous rencontrer pour discuter en détail de la façon dont je peux contribuer au succès de votre entreprise. Merci de votre attention et à très bientôt pour un échange fructueux.

Cordialement,

Stéphane Blanc.

Compétences commerciales

- Techniques de vente
- Prospection terrain
- Prospection téléphonique
- Relation avec les prescripteurs multi marchés
- Gestion de projet
- Gestion de portefeuille clients
- Gestion de la relation client
- Création et gestion de fichier client
- Création et gestion d'une entreprise commerciale
- Vente en mode projet
- Vente en mode Opportunité
- Vente de service aux entreprises
- Vente de logiciel
- Vente de logiciel en mode SaaS
- Vente de matériel informatique
- Vente de terminaux cartes bancaires
- Vente de Machine à affranchir
- Vente en produit de luxe
- Vente de produit technique
- Gestion d'une équipe
- Gestion d'un magasin
- Attaché commercial BtoB
- Responsable commercial BtoB
- Technico-commercial BtoB
- Agent commercial - VRP - BtoB



Langues

Espagnol



FORMATIONS

Niveau Bac +2 BTS Action commercial BtoB

LE MONDE DE L'ENTREPRISE

Septembre 1994 à septembre 2024

Plus de 27 ans d'expérience dans le commerce, principalement en BtoB, acquise sur le terrain.

Passionné par le commerce, j'ai développé mes compétences de manière autodidacte, complétant ma formation initiale en optique-lunetterie.

Cette expérience riche et diversifiée m'a permis de développer une solide expertise en vente, négociation, gestion de la relation client et développement commercial.

BAC Professionnel Optique Lunetterie

AFPA

Septembre 1994 à juillet 1996

Bien que ma formation initiale soit en optique-lunetterie, j'ai développé mes compétences commerciales sur le terrain au cours de 27 années d'expérience. J'ai une véritable passion pour le commerce et j'ai appris en grande partie de manière autodidacte.

CENTRES D'INTÉRÊT

Autres

- Randonnée
- Cinéma
- Restaurant
- Théâtre

Courriel : b.stephane@live.fr

GSM: +33 6 87 83 12 51

53 ans

Permis de conduire

📍 St Sauveur (31790) France

✉ b-stephane@stephane-blanc.net

📞 +33687831251

📧 @kyodaisun

- Piscine
- Sortie entre amis
- Voyage