

Frédéric PERRIN  
COURDIMANCHE (95)  
fred.perrin2@yahoo.fr

**MANAGER COMMERCIAL**

Tél : 06 11 93 58 23

## PARCOURS PROFESSIONNEL

### **2018** □ **en poste** : **MANAGER COMMERCIAL - COGITERRA - Paris (75)**

\*Communication Digitale et Print, et RH dans l'environnement

- Mise en place de la stratégie commerciale
- Management de 5 commerciaux, suivi des KPI
- Animation réseau d'apporteurs d'affaires et partenaires, gestion des Grands Comptes
- Communication : Conseil sur la stratégie - référencement commercial
- Site de diffusion d'offre d'emploi / formation professionnelle, service consultant RH approche direct .
- Cibles : Entreprises, structures publiques. Agences de communication, Cabinets de recrutement

### **2013** □ **2018** : **RESPONSABLE CELLULE MARCHES PUBLICS, INFOPRO DIGITAL (92)**

\*Publicités des marchés publics

- Management d'équipe commerciale, des KPI.
- Vente de service (type espace publicitaire) objectif est de permettre aux clients de publier des appels d'offres sur Marchésonline.com et sur l'hebdomadaire le Moniteur, téléchargement DCE, dématérialisation à l'acte, et devis sourcing.
- Cible le secteur public : Collectivités locales, collectivités territoriales, communes, syndicats, CCAS, HLM, SA d'HLM, Hôpitaux.

### **2010** □ **2013** : **MANAGER COMMERCIAL, EDITIONS FRANCIS LEFEBVRE (92)** \*Editions juridiques sur internet, informations et conseils par téléphone

- Formation de l'équipe commerciale 20 commerciaux, gestion des KPI - Rapport sur l'activité.
- (Experts comptables, Avocats, TPE-PME-GRANDS COMPTEES, etc.)

### **2005** □ **2010** : **RESPONSABLE PARTENARIATS, COFAG (PARIS 17)** \*Conseil en économies d'échelles

- Animation d'un réseau de 7 apporteurs d'affaires indépendants, gestion des KPI - Elaboration et négociation des contrats avec les adhérents des groupements
- Signature et suivi des partenariats avec les prestataires de services concernant les économies sur différents postes de charges, POWEO, DIRECT ENERGIE, COLT, LTI TELECOM, AFONE, ORANGE SFR BOUYGUES, SHELL, RENAULT, FORD, OFFICE DEPOT, FIDUCIAL, DELL (économies sur l'électricité / gaz, véhicules, téléphonie fixe, mobiles, internet, fournitures bureaux, etc. ...)
- Négociation et suivi des contrats cadres avec les groupements 12 groupements.
- Détection des besoins auprès des adhérents de groupements (2000 sociétés sur la France)
- Recherche de nouveaux groupements et de partenaires

**2002 □ 2005 : DIRECTEUR COMMERCIAL, PERFORMANSE SA (PARIS 8)**

\*Outils d'évaluations RH sur internet

- Mise en place de la stratégie commerciale - Management et recrutement de l'équipe, 5 commerciaux
- Elaboration et négociation des contrats (achats et locations de licences)
- Rapport sur l'activité

**2000 □ 2002 : CHARGE D'AFFAIRES GRANDS COMPTES, GROUPE S.V.P (93)** \*Informations et conseils par téléphone

- Elaboration et signature des propositions commerciales auprès des (DRH, DAF, PDG)

- Fidélisation des clients existants
- Mise à jour et suivi du CRM

**FORMATION**

2022 : NEO FORMA ACADEMY – Formation Management : Aaccompagner la performance et le bien-être des équipes commerciales

2016 : FORMATION FCI (Management commercial, Partenariat Digital)

2003 : FORMATION KRAUTHAMMER (Management commercial)

1998 : CERTIFICAT DE FIN D'ETUDES PROFESSIONNELLES COMMERCIALES (CHARS 95)

**LOGICIEL-INFORMATIQUE**

Excel, Word, Lotus, Power point, Outlook

**CENTRES D'INTERETS**

Professeur de tennis depuis 25 ans, voyages (Asie, Amérique latine), théâtre, presse, cinéma, danse.