



Emmanuel BAHON

MES COMPETENCES

6 ans en Management

- Recrutement - Animation d'équipe- Développer, contrôler et application du plan de vente - Reportings hebdomadaire et mensuel de résultats et d'activités - Intégrer et accompagner la force de vente et les techniciens.

24 ans en commercial

-Sauvegarde de parc-gestion parc clients-prospection physique et téléphonique-développement réseaux de prescripteurs

PARCOURS PROFESSIONNEL

Chargé d'affaires courant faible depuis 2022

Onet Sécurité Cidel Vern sur Seiche

Suivi portefeuille client, développement, études techniques courant faible (540 k€)

COORDONNÉES

63 rue de la Chalotais
35510 Cesson-Sévigné
06 50 74 00 55
emmanuel.bahon@free.fr

EXPERIENCES

6 ans en Management

12 ans en sûreté

19 ans Ingénieur Commercial

5 ans Responsable/ Chef des Ventes

2 ans Responsable Centre de profits

4 ans en communication

1 an en Digital mode SaaS

FORMATIONS

2011 : Obtention du **Certificat Technique CERIC CNPP** (centre d'enseignement des risques dans l'industrie, le commerce et les collectivités) **Cycle technique lutte contre la malveillance** Blocs de compétences n°1 et n°2 du titre de Manager des risques sûreté malveillance (RNCP 35599 - niveau 7)

1999 : **BTS Force de Vente**

1994 : **Diplôme Technicien**

Polyvalent du Son (bac +2)

CENTRES D'INTERETS

-Handball loisir : 2 ans

-Arts Martiaux : 10 ans

-Natation sportive : 10 ans

-Musique rock bassiste : 6 ans

Responsable des Ventes 2020-2021

NAVISO Cesson-Sévigné (35) intégrateur de logiciels de gestion comptable, paie/RH et reporting automatique en mode SaaS.

Responsabilité du service commercial

Management de 2 personnes

Commercial 2014-2020

PRÉCOM Laval (53) - Régie publicitaire Ouest-France, Secteur Habitat.

- Vendre des solutions de communications (Print : 340k€ - Digital : 38k€)

- Prospector, Fidéliser, établir annuellement des plans de communication,

Créateur Dirigeant 2011-2013

ECATE SÉCURITÉ Cesson-Sévigné (35)

- Auditer, conseiller, expertiser en sûreté et sûreté électronique,

- Gérer le centre de profits.

Responsable d'agence 2010

CLF SATREM Le Rheu (35)

- Vendre des solutions d'extinction automatique d'incendie (sprinklage)

CA TN : 776 k€, SAV : 142 k€,

- Manager l'agence : 2 chargés d'affaires, un bureau d'étude, une assistante, 10 techniciens,

- Gérer le centre de profits.

Chef des Ventes 2004 – 2010

DELTA SECURITY SOLUTIONS Rennes (35), Laval (53)

Concevoir, vendre ou louer des solutions de sûreté électroniques,

- Chef des ventes CA Services 60k€ travaux neufs 1.000k€

Manager une équipe commerciale 4 personnes

Ingénieur Commercial 1997-2003

Prospector, fidéliser et suivre les clients.

- CANON FRANCE Morbihan (56), Sud Finistère (29)

Vendre ou louer des solutions bureautiques

- FASTNET SA Bretagne

Concevoir, vendre ou louer des solutions de téléphonie IP et réseaux informatiques.

- ALCATEL RÉSEAUX D'ENTREPRISE Rennes (35)

Concevoir, vendre ou louer des solutions de téléphonie IP et réseaux informatiques.

Technicien son 1990-1997