



Alexis GOGER

45 ans - marié

A PROPOS

20 ans d'expérience dans le développement commercial de revues mensuelles, hebdomadaires et supports digitaux, par agences et direct annonceurs en B to B et B to C.

Développement et fidélisation de portefeuilles clients sur les marchés : auto/moto, arts graphiques, aéronautique, industrie, transport/logistique, CHR (café, hôtellerie, restauration), laboratoires vétérinaires, santé animale.

Organisation et participation aux salons professionnels.

Sédentaire et terrain.

Prospection et fidélisation clients.

Service clients.

Suivi facturation et recouvrement.

LANGUES

Anglais : C1

Hongrois : A2

COMPETENCES

- Développement commercial et communication
- Atteinte et dépassement objectifs quantitatifs/qualitatifs
- Gestion des priorités et prospection
- Autonomie
- Digital/CRM/Pack office
- Management et animation équipe commerciale et administrative
- Culture du résultat et négociation
- Marketing et relation commerciale
- Capacité organisation, analyse et synthèse
- Stratégie commerciale et performance
- Adaptabilité et dynamisme

RESPONSABLE ADMINISTRATION DES VENTES

Tél. : 06 67 67 55 10

E-mail : alexis.goger@gmx.fr

Permis B

2 bis, rue de Kerarzol

22740 Lézardrieux

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2020 – 2023 : 2023 : TEMAvet (Vétojob) - Média et Agriculture (Paris)

Directeur commercial

Lectorat B to B et B to C : Vétérinaires

2020-2023 : eMAG (Budapest) – Key account manager

Business partner for new sellers to optimize their success on the eMAG Marketplace

2014 – 2020 : Directeur commercial

Management équipe commerciale

Analyse de la concurrence

Mise en place stratégie commerciale

Éditions du Point Vétérinaire

Revues : La Semaine Vétérinaire / Le Point Vétérinaire / Pratique Vétérinaire Équine

Lectorat B to B : Vétérinaires / Santé animale

2012 – 2014 : Directeur de publicité

Gestion équipe commerciale

Surveillance du marché

Groupe MBC

Revue : L'Auvergnat de Paris

Hebdomadaire dédié aux restaurateurs

Grands comptes alimentaires, boissons, services associés

Lectorat B to C : CHR (café, hôtellerie, restauration)

2010 – 2012 : Directeur de clientèle

Coordination équipe commerciale

Veille concurrentielle

Le Nouvel Economiste

Hebdomadaire économique

Constructeurs automobiles et deux-roues, aéronautique, industrie, transport &

logistique, traçabilité industrielle

Lectorat B to C : CSP+ (PDG/DG grandes entreprises, PME/PMI)

2007 – 2010 : Directeur de clientèle

Caractère (Groupe Tests / GLN médias)

Lectorat B to B : revue mensuelle dédiée au monde des industries graphiques

2007 : Chef de publicité (CDD – remplacement congé maternité)

Éditions de La Vie de l'Auto

Revues : Rétroiseur / La Vie de l'Auto / Autoretro

Revues mensuelles et hebdomadaires dédiées au monde de l'automobile ancienne

Lectorat B to C : grand public, amateurs d'automobiles anciennes

2001 – 2006 : Chef de publicité

Bertelsmann

Revue : L'Agent Automobile

Revue mensuelle dédiée à la réparation automobile. Equipementiers automobiles

et réseaux de distribution/réparation

Lectorat B to B : réparateurs automobiles

1998 – 2001 : Ingénieur commercial sédentaire

Tech Data

Vente/télévente hardware et software

FORMATION PROFESSIONNELLE

Bac+3 – Bulats et TOEIC (Avon, France)

Formations anglais

1998 – BTS Action commerciale / marketing

(ARCA - Avon, France)