

CHRISTIAN FILY



BUSINESS DEVELOPPER : 30 ANS D'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE AU SERVICE DE VOTRE DÉVELOPPEMENT.

PROFIL

📍 47 RUE LOUIS BRAILLE 📞 0785401694
86100
CHATELLERAULT

✉ CHFILY0232@GMAIL.
COM

COMPÉTENCES

Autonomie

Capacité à fédérer

Travail en équipe

Créer et promouvoir des nouveaux produits (Avancé)

Maîtriser les logiciels de gestion commerciale (Avancé)

Optimiser le potentiel d'un secteur géographique (Avancé)

Prospecter de nouveaux clients (Avancé)

Suivre, gérer et développer un portefeuille de clients (Avancé)

Techniques commerciales (Avancé)

Outils de planification (Intermédiaire)

Orienter les appels d'offres en notre faveur (Avancé)

LANGUES

Anglais Courant

EXPÉRIENCES

DEPUIS
03/2022

CONSEILLER COMMERCIAL région centre ouest : 10 départements
EUROCOMBLES groupe OPNR LYON SOLAIZE 69

Je propose l'isolation des combles des maisons des particuliers afin de réaliser des économies d'énergie tout en préservant la chaleur en hiver et la fraîcheur en été.

03/2021 -
03/2022

conseiller commercial sur 3 départements : 37 79 86
SVDO KERVIANDE

Je vendais des colis de viande fraîche de qualité, surgelés, charcuterie, crème glacée à des particuliers en B to C

06/2019 -
03/2020

chargé d'affaires BONNA SABLA secteur funéraire région centre-ouest 14 départements
BONNA SABLA

Leader français des solutions en béton préfabriqué auprès des pompes funèbres-marbriers, collectivités locales et entreprises de TP 2 400 000 € CAHT réalisé en 2019 : 2^{ème} secteur géographique sur 6

06/2008 -
08/2018

CADRE COMMERCIAL BORNES ET BALISES secteur industriel de la PLASTURGIE dont le siège est à SURGERES 17

Suivre, gérer et développer un portefeuille de géomètres experts, conseils généraux, DIR, villes, entreprises de TP et sociétés d'autoroutes. Etre force de proposition pour élargir la gamme. Réalisation de 1 800 000 à 2 300 000 /AN

02/1999 -
01/2008

RESPONSABLE REGIONAL DES VENTES région centre ouest : 10 départements

SODILOR groupe VINCI secteur industriel de la PLASTURGIE dont le siège est situé à SARREGUEMINES 57
Optimiser, suivre, fidéliser et développer un portefeuille de collectivités locales, communautés d'agglomération, DIR, entreprises de TP, sociétés d'autoroutes.
Réalisation de 679 000 en 1999 et 1 200 000 en 2007 soit une progression de 77% en 8 ANS.

02/1993 -
11/1998

Attaché commercial secteur agro- alimentaire et distribution

SAS MIKO groupe UNILEVER dont le siège est à ST DIZIER 52
Chargé de l'animation et de l'émulation du réseau commercial des grossistes RHF CHR distributeurs de notre gamme de crème glacée composé de 300 Commerciaux, chargé de l'obtention de clients à fort potentiel, de la distribution de la PLV; obtention de 150 à 200 NOUVEAUX CLIENTS chaque année.

11/1990 -
01/1993

Attaché commercial

SAS KENTY groupe EVEN Produits frais, surgelés et crème glacée dont le siège est à PLERIN 22
Optimiser un portefeuille de restaurateurs, traiteurs, collectivités Réalisation d'un CAHT de 1 100 000 en 1992: 1ER secteur sur 16

FORMATIONS

1989 **Bac+3, Bac+4 (Licence, Maitrise ou
équivalents) -
MAITRISE GESTION PME/PMI**

Délivré par l'université de BREST

PERMIS

A - Moto

B - Véhicule léger

CENTRES D'INTÉRÊT

Plongée et chasse sous marine, pétanque, cinéma, voyages, lecture, théâtre, cuisine