

Michel D'ANNA

06 59 47 74 13

120 rue Marceline
59500 DOUAI

michel.danna63@gmail.com

8 septembre 1963

2017 à Aujourd'hui Sté Houriez Sols Equestres Coqérant

Cogérant d'entreprise

Secteur d'activité :

Commercialisation, conception et réalisation de sols et structures pour chevaux, Manèges, Carrières...

Ma mission :

Reprise d'une structure ayant déposé le bilan,

Présentation et commercialisation de nos solutions équestres auprès d'une clientèle existante mais surtout auprès de nouveaux clients : Haras, élevage, cavalier Pro, centres équestres, particuliers...

Mise en place de moyens de communication : Exposition, site internet, Facebook, Instagram, presse, magazine,....

Réalisation sur le terrain des prestations vendues : Utilisation de machine de chantier....

Expérience précédente Chef des Ventes

Secteur d'activité :

Systemes et solutions d'impressions, gestion des flux documentaires dans l'entreprise.

Ma mission :

Création, animation et management d'une équipe de 4 à 6 vendeurs sur le secteur du Nord Pas-de-Calais, essentiellement en mode chasseur, peu de parc. Développement et assise de l'entreprise sur le secteur confié. Accompagnement des vendeurs en clientèle, prospection, négociation conclusion.

Résultats :

Progression de la prise de marché, stabilisation de la force commerciale, mise en confiance des vendeurs, Instauration d'un esprit d'entreprise.

Dominantes principales :

Réactivité, Adaptabilité, Expérience, Présence commerciale sur le terrain, Source de propositions. Esprit d'équipe, Challenger.

2015 à 2018 A.D.N. Chef des Ventes

- ◆ Management d'une équipe de 4 à 6 Vendeurs
- ◆ Recrutement
- ◆ Prise de part de marché
- ◆ Analyse de la concurrence
- ◆ Mise en place de plan d'action

2011 à 2015 RICOH FRANCE Ingénieur commercial ventes indirects Région Nord Pas de Calais, Picardie, Normandie.

- ◆ Accompagnement des distributeurs sur des choix stratégiques
- ◆ Soutien commercial
- ◆ Formation et information des forces de ventes
- ◆ Accompagnement terrain avec les vendeurs
- ◆ Relais entre le constructeur et le distributeur

Résultats obtenus : Dans un contexte où la marque était peu présente sur cette zone en vente indirecte :

Consolidation des relations entre les distributeurs et le constructeur, instauration d'un climat de confiance permettant une progression de l'activité, amélioration de l'image de la marque et résultats en progressions chiffres (de 5 K€ à 3 000 K€) et placements machines.

2009 à 2011 RICOH FRANCE Ingénieur commercial Marchés Stratégiques Nord Pas-de-Calais

- ◆ Prise en main d'un portefeuille clients et prospects d'envergure nationale
- ◆ mise en application et respect des accords cadres en vigueur
- ◆ Étude et déploiement de solutions documentaires

Résultats obtenus : fidélisation des clients, progression du parc clients. CA 2 000 k€ annuel. Dépassement des objectifs sur un marché très concurrentiel.

2007 à 2009 RICOH FRANCE ingénieur Commercial Grands Comptes Nord Pas-de-Calais

- ◆ Prise en main d'un portefeuille clients et prospects de grands comptes régionaux.
- ◆ Négociation d'accords-cadres et prises de commandes

Résultats obtenus : Dépassement des objectifs demandés

2005 à 2007 RICOH FRANCE Ingénieur Commercial Hauts Volumes Région Nord-Pas-de-Calais

- ◆ Support commercial et stratégique pour le développement d'un nouveau secteur d'activité : Les presses numériques.
- ◆ Aide à la vente et recherche des potentiels et des niches d'activités
- ◆ Validation technique et commerciale des solutions proposées.

Résultats obtenus : Dépassement des objectifs demandés.

1996 à 2001 RICOH FRANCE Ingénieur Commercial Gestionnaire de Parc Région nord Pas-de-Calais

- ◆ Gestion d'un portefeuille clients et prospects

Résultats obtenus : dépassement des objectifs demandés

1992 à 1996 Fac Similé CANON Responsable d'agence Dunkerque

- ◆ Gestion d'une agence commerciale de 5 commerciaux, de 2 techniciens et d'une secrétaire.
- ◆ Organisation des secteurs commerciaux et des activités
- ◆ recrutement et management des commerciaux
- ◆ analyse des résultats et mise en place de plans d'actions.

Avant 1992 EXPERIENCES DIVERSES

- ◆ Commercial en région parisienne
- ◆ Responsable Technique
- ◆ Technicien bureautique

Mais aussi

*Régulièrement classé dans le top 10 des vendeurs confirmés depuis plus de 10 ans
Lauréat de plusieurs concours*

Directeur adjoint de centre de vacances,
Animateur en colonie de vacances, Surveillant de baignade
Animateur en centre de quartier

Formations

Stage Négociation commerciale, conclure
Stage gestion des conflits
Divers stages produits
Formation en maintenance de systèmes automatisés
BAC et BTS électrotechnique

Centres d'intérêt

Moto, Paramoteur,, Football, Musique, Guitare, Cinéma