



Jérôme NICOLLE
54280 SEICHAMPS
0664923121
jeromenicolle54@hotmail.com
Permis B

BUSINESS DEVELOPER/ANIMATEUR RESEAU

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis 03/2024 BUSINESS DEVELOPER AMERICAN EXPRESS (51-54-57-67-88) sous mandat CPM

- Réalisation et obtention de la formation IBOSP Niveau 2 d'une durée de 80h.
- Développement Commercial des Partenaires locaux afin de promouvoir les transactions bancaires American Express. Répondre aux besoins des clients porteurs de la carte American Express de pouvoir régler leurs achats quotidiens via ce mode de paiement.

03/2023-11/2023 DEVELOPPEMENT/FACILITATEUR COMMERCIAL AUDIKA FRANCE (21 Départements Nord/Est)

- Animateur Commercial auprès des Audioprothésistes.
- Réception des patients dans le cadre de journées dédiées, bilan personnalisé et présentation des nouvelles technologies dans le domaine de l'audition (Stratégie Up-Selling). Processus de Vente « One Shot » après un essai réglementaire de 1 mois des appareils.

10/2021-03/2023 BUSINESS DEVELOPER TECHNICAL AUTOMOBILE CENTER (54-57-67-88)

- Achat de Sociétés, de Fonds de commerce Secteur Automobile, analyse de l'activité commerciale, de la rentabilité des acquisitions.
- Diagnostic 360 afin d'entreprendre le process de rachat, négociation des fonds de Commerce vs la tendance économique locale.

03/2020-09/2021 ANIMATION COMMERCIALE EN OFFICINE DE PHARMACIE (54-57-88)

- Coaching et assistance commerciale pour le développement des diverses entités
- Animation, Gestion du Merchandising pour développer les ventes, et, accroître la rentabilité sur la Zone de Chalandise -Covid 19- Gestion des Plannings- Formation Développement Business, les "bonnes pratiques" à mener face à une situation commerciale différente.

10/2002-10/2019 RESPONSABLE REGIONAL RESEAU SGS AUTOMOTIVE (52-54-55-57-67-68-88-90)

- Développement et animation commerciale d'un réseau de partenaires composé de 110 Centres de Profits **SECURITEST, AUTOSECURITE**. (Passage de **23%** de la Part de Marché Secteur à **32%**).
- Suivi et pilotage sur la région de la mise en œuvre de la politique commerciale des réseaux auprès des Centres de Profits.
- Conseil et assistance des Centres de Profits sur leur développement commercial régional : Diag 360, recherche de partenaires locaux, prospection de nouveaux clients, visibilité WEB, PQR, Radio, CE...
- Veille Concurrentielle, prospection et reprise de Centres de Profits Concurrents (Prospection Téléphonique, Terrain).
- Accompagnement des Porteurs de projet via des études de marché, recherche d'emplacement immobilier, création d'entreprise.
- Réalisation des Audits Réglementaires. Suivi et assistance sur la mise en place et le respect du Système Qualité.

09/1998-10/2002 RESPONSABLE SECTEUR ET DES VENTES PARFUMERIE DE GRASSE (15 Départements EST- ----)

- Responsable des ventes secteur Nord France, pour le recrutement, la formation et le management de 3 Responsables de région.
- Développement et Suivi des Ventes sur la région Grand-Est (Fidélisation, Prospection Terrain). CA HT 850 000€ auprès d'un portefeuille Clients en Institut de Beauté, Parfumerie, Salon de Coiffure, CE....

FORMATION

1994-1997 INSTITUT COMMERCIAL DE NANCY (ICN DIPLOME SUP'EST)

- Ecole de Commerce, Marketing et Management (BAC+3)

CENTRES D'INTERET

Passion pour le Sport, et plus particulièrement le Ski, Snowboard et Football. Voyages.