

Erwan BELBEOCH

Tel : 06.75.49.99.80

13006 Marseille

erwan-belbeoch@orange.fr

<http://www.linkedin.com/in/erwanbelbeoch>

INFORMATIQUE

Outils CRM, Outlook,
Pack Office

LANGUES : Anglais

Bonne communication

Permis B

Permis bateau côtier
AFPS

FORMATION

1994 : B.T.S. Action
Commerciale
CFA Corot Marseille

CENTRES D'INTERET

Tennis, ski, chasse
sous- marine, pêche,
VTT

Passion pour l'univers
maritime et l'automobile

COMMERCIAL B to B ANIMATEUR RESEAU

Grande expérience dans la relation client

Parfaite maîtrise des fondamentaux de la vente B to B

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

- Expert dans l'animation de réseaux de distribution
- Maîtrise des techniques de vente et négociation
- Connaissances produits, typologie clientèle, marchés et réseaux de commercialisation
- Prospection de leads
- Gestion de la relation client

SAVOIR-FAIRE / SAVOIR-ETRE

- Ecoute active
- Force de proposition et de conviction
- Capacité d'adaptation
- Autonomie
- Bonne communication interpersonnelle
- Capacité à prioriser, identification des besoins

PARCOURS PROFESSIONNEL

01-2024 au 08.2024 : Technico- commercial BARDAHL

Fabricant d'additifs, huiles moteurs, consommables

- Création de poste, développement du réseau de revendeurs (shipchandlers et pro du nautisme)

2012-2021 : Technico-commercial SUN WAY-MECANOREM (groupe Trigano)

Fabricant de remorques porte-bateaux et matériel portuaire

- Animation d'un réseau de revendeurs de bateaux neufs et occasion, et spécialistes remorques (création de poste à l'embauche)
- CA 2011 : 400K€ CA 2020 : 1.7M€
- Prospection ciblée: fichier client : +40%
- Conquête de nouveaux marchés : zone technique portuaire et Outre-mer
- Secteur : Paca, Rhône-Alpes, Auvergne, Bourgogne, Occitanie, Corse

2006-2012 : Responsable aftermarket DOMETIC Group

Fabrication et distribution d'accessoires et produits de confort, sécurité pour les véhicules de loisirs, VL/PL, nautisme

- Animation et gestion d'un portefeuille de concessionnaires de véhicules de loisirs
- Développer un marché de niche : Concepteur/Aménageur de fourgons
- Secteur grand Sud CA secteur : 2.7M€

1995-2005 : Attaché commercial AUTO K France

Fabrication et distribution de peinture aérosol, mastics, abrasifs pour le secteur automobile et bricolage

- Suivi et développement d'une clientèle de GSA, GSB, centres auto, grossistes auto et poids lourds
- Responsable d'une plateforme de distribution et de 3 marchands.
- Secteur Paca CA secteur : 1M€