STÉPHANE DELOGÉ

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL GRANDS COMPTES - MANAGER DE TRANSITION

Management

Commercial

Grand Compte

Gestion de projet

Recrutement

LinkedIn Malt

EXPÉRIENCES SUR LES MÉTIERS DE LA VENTE

RESPONSABLE DE SECTEUR

MWH

MWH groupe Yotrio - 2024 à 2026

- Fidélisation et développement d'un portefeuille clients (secteur Nord-Ouest)
- Accueil client au showroom pour présenter les nouvelles collections aux centrales d'achat, GSB, Jardinerie, CHR
- Couverture portefeuille et prise de commandes en pré-saison conteneurs - 40hq et 20gp - et réassort pendant la saison
- Suivi commercial, sav et facturation

RESPONSABLE GRANDS COMPTES

Up Coop

Up Coop - 2023 à 2024

- Pulse l'agence digitale du Groupe Up, conseil en marketing relationnel, en animations des équipes, en fidélisation des réseaux de vente et engagement
- Accompagnement des entreprises dans la performance, l'engagement et la digitalisation de leurs opérations (fidélisation clients, animation de réseaux de distributions, challenge fdv...).
  Conception et mise en place des dispositifs d'incentive de fidélisation et de récompenses
  Conseil les décideurs dans le pilotage de leurs projets sur-mesure

CONSULTANT EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

L'Officine du Monde

L'Officine du Monde - Mai 2023 à juin 2023

Accompagnement des fondateurs à la réflexion stratégique
Elaboration d'un audit commercial dans un nouvel environnement, innovant et agile
Recherche de nouveaux partenaires (grossistes/distributeurs/marketplace)

RESPONSABLE RELATION PARTENAIRES ET CHEF DE PROJET

AJC INGÉNIERIE

AJC ingénierie - 2019 à 2022 - CDI - Paris

- Proposer aux entreprises de sécuriser leurs recrutements en adaptant les compétences des candidats aux spécificités métiers et mettre en avant le savoir-être
- Présenter le dispositif d'Etat - POE (Préparation Opérationnelle à l'Emploi) pour former le candidat avant l'embauche et sécuriser son parcours
- Gérer les projets avec les équipes internes et externes (cellules : recrutement, formation, administrative - financements Pôle Emploi et OPCO)
- Proposer et mettre en place des formations comportementales (employés, agents de maîtrise, managers)

RESPONSABLE COMMERCIAL RÉGIONAL

KETTLER

KETTLER France - 2016 à 2018 - CDI - IDF / Grand Ouest - France

- Élaboration de la politique commerciale du secteur
- Mise en place d'un plan d'action commercial
- Présentation de la marque et les gammes de produits Kettler
- Administration des accords KAM et du référencement directif auprès des acheteurs

Plus de 25 ans dans le commerce, la relation client et le développement de partenariats, avec une même envie : faire grandir les business et les équipes.
Manager de terrain, j'aime transformer les opportunités en résultats, construire des relations de confiance et fédérer autour d'objectifs simples et ambitieux.
Mon approche ? Du business, de l'humain et du bon sens.
J'accorde autant d'importance à la performance qu'à la manière de l'atteindre : écoute, confiance, exigence, simplicité et esprit d'équipe.
Aujourd'hui, je souhaite mettre mon expérience au service d'une entreprise ambitieuse, en croissance, qui souhaite accélérer son développement commercial B2B.
CDI ou mission de transition — Manager Commercial : prêt pour un nouveau challenge.
Et parce que le métier évolue, je crois aussi à une utilisation pragmatique et intelligente de l'IA pour gagner en efficacité sans perdre ce qui fait la différence : l'humain.

=> Développement commercial et des partenariats
=> Animation et fidélisation d'un portefeuille de clients grands comptes
=> Gestion de projet
=> Recrutement
=> Formation
=> Management
=> Mise en place des KPI's, reporting et analyse des résultats

Permis de conduire
France

sdeloge@yahoo.fr

- Négociation des quantités des produits et prise des commandes auprès des clients
- Reporting et analyse des résultats
- Suivi des dossiers clients (SAV)

RESPONSABLE DE SECTEUR

Compagnie des Alpes - Mai 2016 à août 2016 - Normandie - France

- Animation et développement d'un portefeuille de comités d'entreprise et de professionnels du tourisme
- Commercialisation des places des parcs de loisirs : Parc Astérix, France Miniature, Grévin Paris
- Élaboration d'un plan d'action commercial
- Développement du chiffre d'affaires du secteur
- Reporting

FONDATEUR ET RESPONSABLE DES PARTENARIATS

CompareDabord - Janvier 2012 à novembre 2016 - Freelance - Saint-Malo - France

- Élaboration du cahier des charges (rédaction des spécifications techniques et fonctionnelles)
- Recrutement et management d'une équipe de Freelances
- Gestion et déploiement du projet web (charte graphique, contenu éditorial...)
- Prospection et négociation des accords commerciaux
- Mise en place technique des partenariats numériques
- Mise en place des KPI's, suivi et analyse des performances
- Animation des pages des principaux réseaux sociaux (Facebook, Twitter, Pinterest, Instagram)
- Elaboration d'un business plan
- Recherche de financements

RESPONSABLE GRANDS COMPTES E-PARTNER

BNP Paribas Personal Finance - 2009 à 2011 - CDI - Paris - France

- Animation et développement d'un portefeuille de partenaires comptes clés e-business
- Accroissement de la visibilité de la marque commerciale CETELEM sur les sites partenaires
- Mise en place les KPI's et suivre les performances
- Elaboration de reporting mensuel, assurer le suivi technique, juridique et comptable
- Suivi du ROI et participation à la réalisation des objectifs de production de l'entreprise
- Pilotage du budget lié à l'activité
- *Portefeuille de comptes stratégiques : eBay, La Centrale, Caradisiac, Annonces-Bateau, Leboncoin, PriceMinister Auto, L'Argus, Autoscout24, Meilleurtaux, Empruntis...

CHARGÉ DE CLIENTÈLE GRANDS COMPTES

BNP Paribas Personal Finance - 2007 à 2009 - CDI - Nantes - France

- Conseils sur les financements auprès des collaborateurs des différents partenaires

- Analyse et mise en place les dossiers de prêts immobiliers et à la consommation
- Gestion du suivi administratif des clients et traiter les sinistres assurance
- Suivi des protocoles d'accord : CE Etoile - Service des Prêts aux Membres du Personnel du Groupe BNP Paribas et SAS Prêts et Services (Clientèle institutionnelle : AXA, TOTAL, REUNICA...)

CONSEILLER EN FINANCEMENT IMMOBILIER

BNP Paribas Personal Finance (réseau UCB filiale du groupe BNP Paribas) - 2005 à 2007 - CDI - Paris

- Animation et développement d'un réseau de prescripteurs immobiliers (Promoteurs, agences immobilières, CGP)
- Conseils et mise en place le plan de financement des clients (résidence principale, résidence secondaire, investissement locatif)
- Accompagnement des clients jusqu'à la signature devant le notaire
- Réalisation et dépassement des objectifs de production de financement

CONSEILLER COMMERCIAL CIGARES

Altadis (Groupe Imperial Tobacco) - 2001 à 2005 - CDI - Nantes - France

- Animation d'un portefeuille de 300 prescripteurs
- Élaboration d'un argumentaire de vente destiné aux clients
- Implantation des marques stratégiques cigares (mass market et premium)
- Suivi du chiffre d'affaire réalisé et l'évolution de la part du marché sur le secteur de Nantes
- Mise en avant des marques de cigares premium : Montecristo, Cohiba, Partagas, Flor de Copan, Pléiades

CONSULTANT EN SOLUTION D'IMPRESSION NUMÉRIQUE

Rex Rotary - 2000 à 2001 - CDI - Marseille - France

- Prospection physique et téléphonique des TPE / PME
- Développement et gestion d'un portefeuille clients
- Vente et financement des matériels d'impression numériques (photocopieurs et imprimantes)
- Mise en place des dossiers de financement (Crédit bail, leasing LOA)
- Reporting

TÉLÉCONSEILLER ET SUPERVISEUR

Pierre & Vacances - 1998 à 2000 - CDI - Paris - Lyon - France

- Traitement des appels entrants
- Gestion des réservations d'appartements auprès de comités d'entreprises et d'agences de voyages
- Supervision d'un plateau de télévendeurs et veiller à atteindre les objectifs
- Mise en exergue du « call center » pour les Résidences M.G.M. à Lyon et effectuer des missions polyvalentes en renfort sur les sites de Saint Raphaël, Méribel et Saint Tropez

CONSEILLER EN VENTE D'ARTICLES DE SPORT

Intersport - Septembre 1993 à septembre 1995 - Contrat d'apprentissage - Alençon - France

- Apprentissage des techniques de ventes

- Accueillir et conseiller la clientèle sur les différents univers sportifs (Running, foot, rugby...)
- Gestion des stocks
- Participation aux achats à la centrale d'achat Intersport

COMPÉTENCES

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Prospection commerciale ★★★★★
- Réponses aux appels d'offres ★★★★★
- Négociation commerciale ★★★★★
- Animation d'un portefeuille clients ★★★★★
- Gestion de la relation grand compte ★★★★★
- Fidélisation client ★★★★★
- Reporting ★★★★★

PARTENARIATS

- Négociation des accords-cadres ★★★★★
- Gestion des partenariats stratégiques ★★★★★
- Mise en place des KPIs ★★★★★
- Analyse des résultats ★★★★★
- Pilotage budgétaire ★★★★★

GESTION DE PROJET & MANAGEMENT

- Elaboration de cahier des charges ★★★★★
- Recrutement d'une équipe projet ★★★★★
- Management Freelances ★★★★★
- Coordination des équipes de production ★★★★★
- Particpation aux salons professionnels ★★★★★

RÉFÉRENCEMENT WEB / SMO

- Réalisation d'audit ★★★★☆
- Pilotage de la stratégie de référencement (SEM) ★★★★★
- Optimisation du référencement naturel ★★★★☆
- Rédaction du contenu rédactionnel ★★★½☆
- Mise en place de la stratégie netlinking (backlinks) ★★★★☆
- Animation des réseaux sociaux ★★★★½
- Acquisition de trafic web ★★★★½
- Gestion les campagnes publicitaires (display)

SAP BW - BI

- Technico-fonctionnel décisionnel ★★★☆☆
- Reporting, Queries ★★★☆☆

FORMATIONS

- **2023** - Immersive Expérience - Certification - Titre RNCP35585 - Manager Opérationnel d'Activités
Manager Opérationnel d'Activités, des Organisations et des Hommes

CENTRES D'INTÉRÊT

LOISIRS

- Oenologie
- Cigare
- Immobilier
- Décoration
- Spiritualité
- Nouvelles technologies
- Voyages
- Automobile