

Frédéric BRIANT

2 Rue Maurice Boyau
91220 BRETIGNY SUR ORGE
07.68.91.56.76

frederic@briant.pro

Key Account Manager



Madame, Monsieur,

Une expérience de plus d'une vingtaine d'années, en tant que Responsable Commercial, auprès d'ESN dont les activités s'articulent autour du Big Data et du CRM.

Empathique et à l'écoute, passionné par le commerce de solutions dédiées à la relation clients, j'ai régulièrement contribué à la contractualisation d'opportunités notamment dans l'environnement du fundraising et du e-commerce. (data quality, enrichissements de données, data delivery, modules de paiement en ligne, outils de gestion de contacts marketing et transactionnelles, ...).

De réels coups de cœur ont souvent orienté mon parcours professionnel. Collaborer auprès de votre entreprise en serait un.

C'est donc tout naturellement que je vous présente ce dossier spécialement conçu dans cette optique.

Loin de détailler tous les savoir-faire que je souhaite apporter, ce document pourra nous servir de base si vous souhaitez que je vous en dise plus sur mes motivations et expériences.

Je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes sentiments les plus dévoués.

contractualisation
relation solutions
données delivery
Empathique enrichissements gestion
Responsable motivations clients
expérience entreprise CRM professionnel
écoute servir
Commercial contacts marketing passionné quality
opportunités contribué

Quelques illustrations de mon

Développement commercial / partenariats

En 2016, je renforce les liens commerciaux entre l'entreprise auprès de laquelle je collabore (**BRAND & CONSUMER Technologies**) et la plupart des associations caritatives, en m'appuyant sur **France Générosités** qui fédère nombre d'entre elles ; nous établissons des conditions de prestations associées à des tarifs compétitifs. Cette même année, je dépasse mes objectifs commerciaux de 20%.

Adaptabilité – Disponibilité - Réactivité

En 2007 chez **EDI Informatique**, suite au départ du Directeur Commercial, je reprends au pied levé le secteur caritatif dont les attentes exigent non seulement des ajustements de planning en temps réel mais aussi des comptes-rendus journaliers de traitements ; ces pratiques qui me sont familières, de par mon expérience en société de Services, me permettent de respecter les engagements.

Rigueur – Organisation - Transparence

Fin 2010 chez **EDI Informatique**, alors même que l'entreprise connaît des difficultés de fonctionnement (redressement judiciaire), j'engage la responsabilité du Service Clients auprès de chaque client dont j'ai la charge pour définir objectivement les volumes de traitements susceptibles d'être effectués. Les objectifs sont tenus et appréciés quotidiennement par l'envoi de comptes-rendus.

Relations humaines

Sensible à la notion de relation humaine et de respect, je mets toujours en avant ces aspects dans les échanges professionnels que je peux avoir tant avec les clients, les collaborateurs et la hiérarchie. Ainsi, en 2014 chez **BRAND & CONSUMER Technologies**, suite à une réorganisation, et alors que je ne travaille pas en direct avec eux, l'équipe de chargés de comptes, appréciant mon fonctionnement, exprime le souhait de collaborer

COMPETENCES CLEFS

Gestion de projets	Commercial - Marketing	Communication
<ul style="list-style-type: none">✓ Contribution à la mise en œuvre de solutions informatiques✓ Contribution au déploiement de Bases de Données✓ Analyse de besoins✓ Animation et management d'équipes (mise en place de projets)	<ul style="list-style-type: none">✓ Développement commercial✓ Proposition d'orientation stratégique au développement✓ Suivi de comptes stratégiques✓ Rédaction d'offres technico-commerciales✓ Encadrement d'équipe commerciale	<ul style="list-style-type: none">✓ Organisation et participation à des salons professionnels✓ Animation mensuelle de petits déjeuners thématiques✓ Appétence pour la relation humaine

PARCOURS PROFESSIONNEL

2018 à 2019	Mission, conseil et accompagnement à la cession d'une entreprise (ERCEDE Editions – Annuaire professionnel). Consolidation du projet : aspects financiers, étude de viabilité, recherche d'acheteur, ...
2011 à 2017	BRAND & CONSUMER Technologies (ex. WDM Directinet) Responsable de Marchés dans l'environnement caritatif, E-Commerce et partenaires Garant du Chiffre d'Affaire sur des prestations de mise à jour de bases de données dans le cadre du RGPD. Résultats : +20% du C.A réalisé sur l'exercice 2015. Références : <i>Groupe 3 SUISSES – IDEACTIF – CEGEDIM – CANAL+ - ADREXO - Handicap International – Fédération Française de Cardiologie – Sidaction – Fondation d'Auteuil ...</i>
2005 à 2011	EDIIS AID (ex. EDI informatique) Responsable Service Clients. En charge du secteur caritatif, chargé du déploiement et de la conformité de l'ERP Alize®. Management de cinq personnes chargées d'assurer la conformité des livrables et d'être l'interface clients / service informatique. Références : <i>Institut Pasteur – CFRT – Fondation de France – APF France Handicap – Médecins Sans Frontières ...</i>
Précédemment	Groupe WEGENER (traitements informatiques des adresses, R.N.V.P., déduplication) – Ingénieur d'Affaires. KOBA (Editique, conditionnement, routage) – Ingénieur Commercial CIFEA DMK (Editique, conditionnement et routage, plan fichiers) – Ingénieur Commercial CORTEX LASER (Editique) – Ingénieur Commercial Papeteries de Montévrain (Commercialisation de gammes de papier) – VRP

ET AUSSI

- ✓ Maitrise du pack Office
- ✓ Anglais intermédiaire
- ✓ Formation continue sur les techniques d'approches de grands comptes (méthode dite de « l'Echiquier » : investigation, identification des décideurs, élaboration d'organigrammes, ...)

POUR ALLER PLUS LOIN ...

- ✓ Pratique de la moto (voyages touristiques, France et Europe), membre de la FFMC 91 (sensibilisation à la conduite d'un 2 roues, force de propositions auprès des collectivités locales pour la création et l'aménagement des voies, des infrastructures routières ...).
- ✓ Participation annuelle au rassemblement Jumbo Run, organisé par CHEMEA (association regroupant, sous tutelle, 23 associations qui défendent la cause d'enfants et adultes handicapés) permettant à des personnes atteintes d'handicaps, de découvrir le plaisir d'une promenade à moto.