

Femi Auguste BALLEY

Responsable
commercial senior



Informations Personnelles

Adresse

75 000 Paris

Téléphone

+33 7 54 84 21 21

email

charles.sartre@gmail.com

LinkedIn

[linkedin.com/in/charlessartrezety](https://www.linkedin.com/in/charlessartrezety)

Langues

Anglais-Bilingue (C2)

Allemand-Courant (C1)

Informatique

Miscrosoft CRM et Salesforce

Base de données SQL

Certifications

03/2019
certification **AKOR en Performance collective**

10/2014
Certification **AKOR en Relation client d'exception**

Responsable commercial B2B avec dix ans d'expérience dans la gestion de comptes clients et d'équipes commerciales dans les domaines de la haute technologie (infrastructures réseaux et antennes de télécommunication). Apte à gérer de vastes équipes commerciales tout en appliquant mon savoir-faire en stratégie de marché et d'acquisition. Je suis apte à aider Orange à développer sa clientèle B2B en Ile-de-France et dépasser ses objectifs.

Expérience Professionnelle

01/2012-

05/2020

Responsable commercial B2B

Cellnex Telecom, Paris

- Développer le portefeuille commercial (B2B) et fidéliser la clientèle.
- Gérer les grands comptes essentiels.
- Superviser une équipe de 20 commerciaux sédentaires et nomades
- Préparer et négocier les appels d'offres.

Résultats Majeurs:

- Augmentation du chiffre d'affaire annuel de 25% en moyenne sur les 5 dernières années.
- Création d'une équipe internationale concentrée sur les marchés frontaliers

06/2009-

01/2011

Commercial B2B

Dell EMC France, Paris

- Effectuer la prospection dans la France entière..
- Générer de nouveaux leads par démarchage
- Concevoir et négocier les contrats.
- Poste obtenu suite à un stade de fin d'études.

Résultats Majeurs:

- Acquisition et fidélisation du plus gros client du marché français.
- Plus faible taux de rabais accordés de l'équipe par contrat signé.

Formation

09/2008

06/2009

Licence Professionnelle commerce

Akor Alternance

Paris

09/2006-

06/2008

BTS NRC (Négociation Relation Client)

Akor Alternance

Paris

Compétences

- Gestion d'équipe commerciale d'envergure
- Stratégie commerciale et de marché
- Négociation et force de proposition
- Grand sens du relationnel
- Ouverture d'esprit
- Passion pour les hautes technologies