

Pierre DANIS
18 rue de l'épinette
59491 Villeneuve d'ascq
Tél : 06.17.97.45.14
danis.pierre@neuf.fr
36 ans Célibataire



EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

■ Juil 2017- Oct 2018 : **TPS-INFODOM**: Responsable marketing, communication et commercial Caraïbes (Martinique, Guadeloupe, Guyane) dans le print, le digitale et les solutions informatiques

- > Plan Marketing stratégique et opérationnel présenté à la direction et soumis à validation ;
- > Gestion des actions Marketing et de Communication (interne/externe) ;
- > Définition et animation du projet commercial (gestion de la gamme de produits, des stocks,...) ;
- > Rétroplanning hebdomadaire et définition des objectifs avec la direction et les forces de ventes;
- > Choix des partenariats fournisseurs (Samsung, Konica, Roland, Epson, Oki, HP, ...) pour répondre au mieux à l'ensemble des besoins clients sur le marché Caribéen ;
- > Management, formation et dynamisation de la force de vente et des techniciens (recrutements, planification,...);
- > Prospection de nouveaux clients (Administration, PME, Grands Comptes, architectes, imprimeurs, Agence de communication) ;
- > Développement et pérennisation des clients sur le marché de l'impression, des solutions et des copieurs en Martinique, Guadeloupe et Guyane ;
- > Écoute des besoins clients, de la force de vente et recrutement;
- > Propositions de solutions, de produits « muti-cartes » et de services (digitale, réseaux sociaux, copieur, presse, grand format, GED, maintenance, consommables,..) propres à chaque client ;
- > Élaboration de devis ;
- > Négociation suivi de conclusion des ventes ;
- > Suivi de la livraison et du SAV ;
- > Gestion du CRM ;
- > benchmarking ;
- > Organisation d'événements : salons et rencontre de fournisseurs en Métropole et en Martinique ;

■ Janv 2015 – Juil 2017: **DAG** : Responsable marketing et commercial dans la communication visuelle opérationnelle et digitale - Lille

Objectif: 30 K€ / mois - Réalisé: 100k€ / mois

- > Mise en place des Plans Marketing (4P) et commercial préalablement acceptés par le PDG;
- > Prospection et prise de briefs clients sur le marché de la communication ;
- > Dynamisation de la force de vente et recrutement ;
- > Conquête de tous types de clients (Administration, PME, Grands Comptes, architectes, imprimeurs, agences de communication) ;
- > Écoute, conseil et accompagnement des clients dans leurs projets de développement et de communication au travers de la théâtralisation pour augmenter leur visibilité et leurs ventes;
- > Proposition de produits et services selon les caractéristiques techniques et/ou le cahier des charges de chaque client pour leur permettre un ROI au plan national et international;
- > Gestion des linéaires clients ;
- > Élaboration des devis et gestion des fournisseurs ;
- > Suivi des projets, du benchmarking, des budgets, facturation ;
- > Gestion de la communication interne et externe (digitale, réseaux sociaux,...) ;
- > Gestion du CRM avec orientation produits ;
- > Organisation d'événements ;

■ **Juin 2013 – Octobre 2014 : APOSTROPHE : Chef d'entreprise dans la communication visuelle et opérationnelle - Lille**

- > Montage d'une société de A à Z ;
- > Gestion du portefeuille clients existant, prospection et prise de brief clients ;
- > Consultations et réponse aux A.O, gestion des fournisseurs, choix des prestataires en fonction des contraintes budgétaires et des cahiers des charges (supports, formats, délais, logistiques,...) ;
- > Pilotage des projets (n°1, BAT, production, façonnage, livraison), des plannings, facturation ;
- > Fidélisation, SAV ;
- > Gestion du CRM ;

■ **Sept 2009 - Oct 2012 : CREA VI : Cadre commercial dans la communication visuelle - Lille**

Objectif: 50K€ / mois - Réalisé: 120 / 130k€ / mois

- > Conquête de nouveaux marchés, prospection et gestion du portefeuille clients (Administration, PME, Grands Comptes, architectes, imprimeurs, Agence de communication) ;
- > Conseil et accompagnement des clients dans leurs projets de print, de PLV, de la théâtralisation magasin et de packaging, de la conception à la livraison;
- > Élaboration des devis, gestion des fournisseurs, de la production en fonction de chaque projet client ;
- > Responsabilité managériale et définition des stratégies commerciales ;
- > Facturation ;
- > Fidélisation ;
- > Gestion du CRM ;

FORMATIONS

Sept 2004 - Dec 2007: ESC Rennes

- > **Dec 2007:** Master Strategic Marketing and Entrepreneurship (Master of Arts in International Business) mention B ;
- > **Juin 2005:** Bachelor of Arts in International Business (Open University, Londres) mention B ;
- > **Juin 2004:** Brevet de Technicien Supérieur «Communication des entreprises » mention AB ;

Sept 2002 - Juin 2004: ISCOM (Institut Supérieur de Communication) - Lille

1997 - 2001: Centre de formation du LOSC

LANGUES

- **Anglais:** niveau courant :lu, écrit, parlé (score 870 au TOEIC) ;
- **Espagnol** : niveau scolaire :lu, écrit, parlé (score 650 au ELYTE) ;

INFORMATIQUE

- Maîtrise des logiciels:« Pack Office, divers CRM » ;
- Connaissance des logiciels : «Photoshop, Illustrator, InDesign», «Dreamweaver » ;

CENTRES D'INTERETS

- Le sport: football (niveau C.F.A. - Centre de Formation du LOSC), tennis, course à pied, squash, la randonnée, le trail, le fitness, le basket-ball...
- La sophrologie, le yoga, la relaxation, la méditation ;
- La cuisine (créole, asiatique et française) ;