



EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Mars 2018 à ce jour
ARROW IMMOBILIER
Consultant Bureaux

Commercialisation de l'offre bureaux auprès de clients professionnels privés et institutionnels.

Avril 2017 à ce jour
SARL DI NUNZIO DAVID
Gérant

Construction et rénovation de bâtiments tous corps d'états. CA 730 K€. Effectif 10 personnes.

Avril 2015 à Novembre 2016
INICOM / 2SCOM (distributeur SFR, BOUYGUES TELECOM, CORIOLIS, SSII)
Directeur commercial

Diriger et animer les deux équipes des agences de Villeneuve d'Ascq et Senlis composées de 10 ingénieurs commerciaux, 4 télépros/téléventes, 2 assistantes commerciales et 2 chefs des ventes pour assurer la réalisation des objectifs chiffre d'affaires et marge de la région Nord-Pas-De-Calais, Somme, Oise, Picardie dans le cadre de la politique commerciale.

Octobre 2002 à Avril 2015
KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS France/SERIANS (1235
Personnes /CA 421M€)
Décembre 2009 à Avril 2015
Chef des ventes

Diriger et animer une équipe de 8 ingénieurs commerciaux pour assurer la réalisation des objectifs chiffre d'affaires et marge de la région Nord dans le cadre de la politique commerciale.

- Analyser les portefeuilles commerciaux pour établir les prévisions de ventes et s'assurer de la réalisation des objectifs de l'agence. (CA équipe 3 500 K€ / an)
- Elaboration, suivi et contrôle des plans d'actions commerciaux, suivi, analyse et contrôle des indicateurs clés de performance via le CRM.
- Accompagnement terrain afin de prendre le lead en phase de négociation, étude des dossiers et soutenance, planification des agendas.

Mars 2004 à Décembre 2009
Ingénieur commercial grands compte marchés stratégiques

Key account manager auprès d'une clientèle constituée de Grands Comptes Nationaux, gestion de projet à valeur ajoutée (solutions, services, matériels...) par une approche globale (AUDIT).

- Référent, coordinateur, relais avec les équipes internes et externes, suivi des dossiers clients.
- Gestion et mise en place d'accords cadre (SRS Groupe Auchan, Dassault, Veolia ...).
- Réponse aux appels d'offres.
- **RESULTATS : PREMIER INGENIEUR COMMERCIAL FRANCE ET PREMIER INGENIEUR COMMERCIAL EUROPE VAINQUEUR EUROPEAN TOP CLUB 2007/2008/2009.**

Octobre 2002 à Février 2004
Ingénieur commercial REGIONAL

Gestion et développement d'un portefeuille de clients et prospects sur la métropole lilloise.

- Application des plans d'actions commerciaux et respect de la méthodologie commerciale.
- **RESULTATS : 3^{ème} INGENIEUR COMMERCIAL FRANCE 2003.**

Janvier 2002 à Septembre 2002
Ingénieur vente business concessionnaire XEROX (A.B.S)

Gestion et développement d'un portefeuille de clients et prospects sur la métropole lilloise.

- **RESULTATS :150% DE L'OBJECTIF PROSPECT ET 110% DE L'OBJECTIF CLIENT.**

FORMATION

1999
DUT Techniques de Commercialisation à l'IUT Roubaix
1997
BACCALAUREAT (ES) Economique et Social au Sacré cœur de Tourcoing

DIVERS

Langues

Portugais et espagnol courant : lu, écrit, parlé, anglais scolaire

Centres d'intérêt

Course à pied : marathon 3h10 , football , moto

Autre

Permis A et B