

Laurent DEFRANCE

45 rue des Champs Elysées

94250 GENTILLY

01 55 43 21 74

☎ : 06 80 17 76 41

l_defrance@hotmail.com

<https://fr.linkedin.com/in/laurentdefranc>

Chef des ventes

**COMPETENCES****Développement commercial Grands Comptes**, Prospection, diagnostic des besoins, négociation, suivi.**Communication Publicité** : Conseil déploiement, coordination et suivi des dispositifs publicitaires, gestion d'événements, relations médias, analyses quantitatives et qualitatives des actions.**Gestion de projet** : marketing et communication, Animation et gestion d'équipe projet.**Marketing Relationnel** : Analyse des cibles et veille sur les pratiques du secteur, plan média, stratégies marketing direct, communication multi-canal.**Marketing Opérationnel** : Analyse de marché, plan d'action, recommandation, gestion de la fidélisation client.**Utilisation de logiciels** : Gestion de l'information, et monitoring, Presse Médias, Web, Réseaux sociaux.**Suivi après vente** : pilotage de la bonne administration des ventes, des litiges, du recouvrement des créances.**Affinité technique** : polyvalence métiers, polyvalence produits, B to B, B to C.**EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES****- Depuis Juin 2017 Chef des Ventes ADAY (EDD)**

Gestion d'une équipe de 5 ingénieurs commercial ADAY, suivi, développement et prospection d'un portefeuille Grands Comptes et Etablissements Publics, élaboration et proposition de prestation de veille de médiatisation, panoramas et analyses (Ministères, Métropoles, Banques, Assurances, SNCF, Groupe Nestlé, Agence Régionale de Santé, ...)

Résultat : Plus de 20% de CA nouveau en 2021

- Responsable Commercial Grands Comptes QWAM CONTENT INTELLIGENCE 2013 à 2017

(Editeur de Solutions pour la gestion de l'information, la surveillance du web et des réseaux sociaux)

Prospection, développement, exposition dans les salons professionnels, détection de projets, réponse au cahier des charges, démonstration solutions en mode SAS + ROI, élaboration de propositions pour clients Grands Comptes et Etablissements Publics, négociation, et closing. Cycle de vente de 6 à 18 mois.

Résultats : Plus de 20% de CA nouveau

- Responsable Commercial – ARGUS DE LA PRESSE 2011 à 2013

(Société Veille Média)

Développement et prospection d'un portefeuille grands comptes, élaboration et proposition de prestation de veille de médiatisation et analyses.

(Relations presse, Veille, Etude de médiatisation, E-réputation)

Résultats : Plus de 20% de CA nouveau

- Chef de Publicité - Société d'édition journaux techniques 2009-2011

(Groupe SEJT)

Les Routiers, Autocar&Bus, Carrosserie, Stations Service Actualités, Forum Chantiers, Guide Lavage.

Développement, prospection et vente d'espaces publicitaires magazines et web (Centrale, Agence, Annonceur)

CA réalisé 300 K€

- Chef de Publicité – MEDIATABLES (Régie Media) 2006 à 2009

Développement et Prospection (Centrale, Agence, Annonceur) Vente d'espaces publicitaires, conseil et élaboration de projet événementiel et marketing direct essentiellement pour le secteur B to C

- Chef de Publicité - PUBLICIS ETOILE 2001 à 2006

Clients : Syngenta, Pfizer, Renault Automobile, Gardena.

Recommandations stratégiques de communication, veille, Coordination et animation d'une équipe, Suivi commercial du brief client à la mise en place des campagnes publicitaires média (Presse, Radio, TV), et hors média (invitations, opérations promotionnelles, PLV, tracts, jeux...)

FORMATION1998-2000 :ESCAIA Paris 3^{ème} cycle Marketing Management des Industries Alimentaires2^{ème} cycle Technico-Commercial en Agro-Alimentaire

1997 :BTS ACSE

1995 :Brevet de Technicien Agricole

Logiciels : Excel, Word, PowerPoint, Internet, SalesForce, Gestion bases de données documentaires, et veille.

Langues : Anglais professionnel, notion Allemand

CENTRES D'INTÉRÊTS

Sports : VTT, Tennis, Ski, Randonnée.

Loisirs : Chasse