

JULIEN POUVREAU

BUSINESS DEVELOPER (ALTERNANCE) — RECONVERSION

8 rue de la Poste, 34760 Boujan-Sur-Libron
07.44.58.62.97 • julien_pouvreau@yahoo.fr

PROJET PROFESSIONNEL

Après 20 ans d'expérience terrain en relation client et vente dans la restauration, je me reconvertis vers le business development dans le digital. Mon parcours m'a permis de développer des compétences clés transférables : écoute active, identification des besoins clients, argumentation commerciale, gestion des objections, et travail sous pression. Je viens pour apprendre la méthode BD et l'appliquer en alternance dans un environnement B2B ou SaaS.

COMPÉTENCES TRANSFÉRABLES BUSINESS DEVELOPMENT

- **Relation client & satisfaction** : 20 ans d'écoute active, reformulation des besoins, gestion des attentes et fidélisation
- **Gestion des objections** : Réponse aux demandes spéciales, contraintes clients, avec solutions adaptées
- **Communication** : Interface clients-équipe, transmission d'informations claires et précises
- **Gestion financière** : Caisses, logiciels POS, suivi des transactions, trésorerie quotidienne
- **Vente consultative** : Recommandations personnalisées, upsell naturel, argumentation adaptée au profil client
- **Résistance au rythme** : Gestion de forte affluence (100+ couverts), priorisation, efficacité
- **Discipline et fiabilité** : Rigueur dans le suivi des processus, ponctualité, respect des engagements
- **Polyvalence** : Capacité à gérer plusieurs tâches simultanées et s'adapter aux imprévus

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE (focus compétences BD)

Responsable de Salle et Vendeur

CHEZ PARO - Pélissanne

Mai 2019 - Juillet 2021

- Management d'équipe : Supervision de 5 personnes, planification, formation, motivation
- Vente consultative B2C : Conseil personnalisé en poissonnerie (produits, préparation, recettes), conversion clients
- Relation client premium : Fidélisation, suivi des préférences, gestion des réclamations avec solutions proactives
- Gestion opérationnelle : Stocks, commandes fournisseurs, organisation de la salle

Adjoint Point de Vente

AUTOGRILL - Mc Arthur Glen, Miramas

Mars 2017 - Juillet 2018

- Gestion commerciale : Suivi des KPIs (CA, taux de conversion), optimisation des ventes
- Management : Coordination de 10+ employés, gestion des horaires, motivation d'équipe
- Logistique : Gestion des stocks, commandes, inventaires, négociation fournisseurs
- Excellence opérationnelle : Respect des procédures, contrôle qualité, amélioration continue

Chef de Rang et Responsable de Bar

MARCO POLO Paris & LA CHELLOISE Chelles

2012 - 2017

- Vente conseil et upselling : Recommandations vins/plats, augmentation du ticket moyen par approche consultative
- Gestion relation client VIP : Clientèle parisienne exigeante, adaptation aux profils, satisfaction maximale
- Responsabilité bar : Création de carte cocktails, gestion stocks et commandes, formation du personnel
- Performance sous pression : Gestion de 100+ couverts/service, rigueur, réactivité

Parcours Complémentaire (2004-2025)

Multiples postes en restauration (API Restauration Lyon, La Corde des Sens Lyon, Chez Mus Salon-de-Provence, et autres) : consolidation des compétences en service client, polyvalence salle/cuisine, gestion des priorités, travail d'équipe, et adaptation à différents environnements (gastronomique, collectif, restauration rapide).

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Disponibilité : Immédiate pour une alternance
- Mobilité : Région Occitanie (Montpellier, Béziers, Narbonne)
- Mindset : Appétence pour le digital, volonté d'apprendre la prospection
- Centres d'intérêt : Stratégie (échecs), discipline (judo, boxe)