François Duterte

324, Rue du Caquet
60150 CHEVINCOURT
06 75 34 88 54
francois@duterte.fr

Responsable Commercial B to B expérimenté.
Vente de solutions complexes à forte valeur ajoutée, grands comptes et PME.

ESC / Responsable commercial / Disponible
Ouvert au home office

Je recherche de fortes responsabilités dans une mission de développement et/ou de management commercial.

Expérience

Depuis 04/2013
EQUYPAGE
Data Design

Développement commercial / associé
Vente de solutions Internet et applicatives.
Conception, promotion et vente de logiciel web sur mesure de systèmes d'information léger et mobile en front ou back-office. https:www.equypage.fr

04/2010 . 02/2013
SwingMobility

Responsable Commercial Régional (Hauts de France & Normandie)
Éditeur leader en France de logiciels de mobilité pour les populations nomades d'entreprise : techniciens, commerciaux.
Vente de solutions CRM et logiciels de mobilité auprès de PME.
Interlocuteurs : directions d'entreprise, DSI et DC.
Mission de développement commercial : vente directe et animation d'un réseau de prescripteurs et de consultants projets.
Poste en home office avec de nombreux déplacements. Marge : 470K€ / an

06/2004 . 04/2010
Guide résidence secondaire

Gérant Sarl
Sites Internet de mise en relation entre professionnels et particuliers pour l'amélioration de l'habitat
Création intégrale et gestion de sites Internet de contenu riche. Modèle économique : Publicité (adsense et autre), référencement d'entreprises, collecte de devis en ligne, auprès de sociétés de courtages en travaux, réseaux de franchises et d'artisans.
(4700 visiteurs / jour et 22 000 devis travaux et services collectés par an)

09/1999 . 06/2004
Completel / Numéricâble

Key Account Manager
Opérateur télécoms Voix / Data / Internet en fibre optique et VPN
Ouverture et gestion de Grands Comptes nationaux (SRS Mulliez, Auchan International, Groupe 3 Suisses int., Atos Origin… Poids : 800k€ de CA / an)
Gestion de projets de réseaux structurants de grande envergure avec contraintes financières, juridiques, techniques et animation d'équipes d'IC ou chefs de projets.

09/1996 . 09/1999
Tech Data Corp.

Responsable commercial Régional (moitié Nord France – 30 dépts)
2ieme grossiste mondial informatique – vente indirecte
Gestion d'un réseau de distributeurs et SSII majeurs. Nord de la France,
Signature de contrats cadres et de référencement,
Animation d'une équipe de 7 télévendeurs sur ce secteur (100M€ + 30%)

09/1994 . 09/1996
ECS / Allium / Econocom

Ingénieur Commercial
1er loueur de parc informatique en Europe (filiale Société Générale)
Vente, rachat de parcs informatiques, location financière évolutive.

Compétence

Vente

Adapter la relation client aux objectifs commerciaux de l'entreprise
Capacité de synthèse d'un projet client et de qualification dès la première approche, bâtir des offres intelligentes. S'adapter à la nature des interlocuteurs et aux typologies de compte. Maîtrise du cycle de vente. Amener le client en confiance naturellement vers la solution proposée. Ventes longues et complexes.

Management opérationnel

Accompagner et animer les équipes dans le respect des objectifs
Populations techniques : Capacité d'émuler les bonnes compétences sur un projet, définir et maîtriser une stratégie de compte (formaliser et respecter des étapes ou cycles). Populations commerciales : accompagner sur le terrain les vendeurs dans l'approche R1 déterminante et l'acte de vente, analyse de portefeuille et aide à la maîtrise des objectifs dans la durée.

Entrepreneur

Responsabilité d'une entreprise & enjeux
Création et expérience de gérance d'une entreprise avec recul.

Formation

1990 . 1993

ESC - Ecole Supérieure de Commerce de Compiègne
Spécialisation création d'entreprise. Président d'association et gestion de projets.

1988 . 1990

DUT « Techniques de Commercialisation » Roubaix. Bac « D »

Mais aussi

Tests & formations

Formations et tests validés sur profilage et compétences
2016 : Test profile XT International / Vente et Management.
2014 : Process Com (Communication par l'analyse et détection de profils).
2013 : Dale Carnegie Training (recherche des motivations profondes d'achat).
2010 : Profil PerfHom

Outils

Informatique & langues
Maîtrise de tous les outils bureautiques et usage d'outils type CRM.
Développement web CMS Responsive (html5., php, MySql, css).
Anglais à parfaire en langage courant. Bonne expression et compréhension écrite.

Vintage

Service militaire en 93/94 à la DCSN (Direction Centrale du Service National avec Préparation militaire supérieure PMS / Officier), en 1988.

Et aussi...

Passion pour toute activité milieu nature, développement Internet, peinture et photo.