



20 ANS D'EXPÉRIENCE

15 ANNÉES DANS LA COMMUNICATION NUMÉRIQUE EN B2B

5 ANNÉES COMME RESPONSABLE COMMERCIAL EN B2C

Expériences professionnelles

RICHARD THOMSEN

CONTACT

481, rte du village
20290 Borgo
Tél : +33 (0)6.81.80.57.98
contact@thomsen.fr

COMPÉTENCES

- Manager et animer une équipe commerciale
- Enrichir les compétences
- Analyser les résultats

- Créer et gérer un portefeuille clients
- Mettre en place des actions de prospection
- Identifier les besoins d'un client
- Elaborer des propositions commerciales
- Conduire & conclure un entretien de vente
- Gestion comptes clés

- Mise à jour du CRM Salesforce

Cadre Commercial Communication Digital B2B

2004/2019 SOLOCAL "PAGESJAUNES"

- Ciblage et prospection
 - Analyse des besoins et proposition de solutions adaptées
 - Négociation et validation de solutions
 - Qualification de la base de données
 - Mise à jour du CRM Salesforce
 - Benchmark et fidélisation
 - Reporting
- Secteur Corse

Responsable Commercial B2C

1994/1999 BCSM / GROUPE BCS FRANCE

- Recrutement intégration et formation d'une équipe de 4 commerciaux
 - Fixation des objectifs individuel et collectif
 - Fédération autour d'un objectif commun
 - Monter en compétences individuelles
 - Création et développement d'un portefeuille clients
 - Elaboration de la stratégie commerciale
 - Définition, répartition et attribution des zones de prospection
 - Suivi et analyse des résultats
 - Garant du respect de la politique commerciale de l'entreprise
 - Reporting
- Secteur Alpes Maritimes

Centres d'intérêts

PRATIQUES DU PARAPENTE, DE LA MOTO ET DU JUDO

Permis

A - B - CE