steve SARRET

Senior Sales Representative France & Italie

43 ans
- Permis de conduire
- Lyon France

stevesarret@gmail.com
+33 652 100 347

EXPÉRIENCES

Senior Sales Representative FR & IT

Seagate - Depuis juin 2022

- LaCie Lead EMEA
- Gestion de clients et distributeurs France et Italie
- Coordination entre differents services
- Préparation et exécution de plans d'action Sales & Marketing
- Forecast
- Brand Management
- Gestion de budget

Senior Sales Representative France

Seagate - Depuis janvier 2014 - CDI - France

- LaCie Lead and SSD Lead South Europe
- Forecast
- Brand Management
- Développement commercial
- Plan d'action en collaboration avec nos partenaires clients/grossîtes
- Plan d'action marketing
- Gestion de budget

Ingénieur Commercial

LaCie - Depuis juillet 2008 - CDI - Quart Sud-Est - France

Ingénieur commercial B to B en charge des secteurs, Nord-Ouest, Sud-Ouest et Sud-Est.

Ma mission est de prospecter, rechercher de nouveaux clients ainsi que de nouveaux circuits de distribution.
La prospection passe par la création d'outils tels que fichier de prospection réalisé à partir de sites internet de nos concurrents, mais également de cooptation de la part de nos partenaires.

La négociation est une part importante de l'activité, car elle répond à des besoins récurrents mais fait également l'objet de négociations spécifiques.

Mes objectifs qualitatifs sont de fédérer autour de la marque notre réseau de VAR vidéo et photo ainsi que nos revendeurs agréés.
La montée en compétence de nos revendeurs est un axe important, celle ci passe par l'organisation de sessions de formations et d'information sur les nouveaux produits et les nouvelles technologies mais également par la préparation et l'organisation avec notre réseau de revendeurs, d'évènements, de journées portes ouvertes, de salons ou encore de forums.

L'implication sur le terrain, mais également le niveau de confiance élevé auprès de nos partenaires me permettent d'effectuer une veille concurrentielle de qualité, regroupant les activités de nos concurrents ainsi que les niveaux de prix qu'ils pratiquent.
D'autres part, afin de dynamiser le chiffre d'affaires de mon entreprise mais aussi celui de mes partenaires, je mets en place, en collaboration avec nos partenaires, des tournées communes auprès de clients finaux.

COMPÉTENCES

Marketing opérationnel

Mise en place de plans d'action

Commercial

- Negotiation
- Planification

Compétences Linguistiques

- Anglais : Lu,parlé,écrit ★★★★☆
- Italien : Lu,parlé,écrit ★★★★☆

Compétences Commerciales

- Négociation d'affaires
- Prospection
- Fidélisation
- Mise en place de plan d'action commerciaux
- Ecoute active
- Gestion de la relation client
- Suivi comptes clients
- Développement portefeuille
- Veille concurrentielle
- Adaptabilité développement des compétences techniques
- Forecast
- Gestion de budget

FORMATIONS

PGM (Master en Management)

EM LYON

Mars 2013 à janvier 2015

Accéder à une meilleure compréhension des enjeux stratégiques de l'entreprise
Affirmation du leadership
Amélioration des pratiques de pilotage et d'animation d'équipe.

E.F University preparation course

E.F INTERNATIONAL SCHOOL OF LANGUAGES CAMBRIDGE U.K

Novembre 2005 à juillet 2006

Formation linguistique visant a acquérir un niveau d'anglais permettant l'intégration d'une université Britannique.

Commercial Junior

Europa - Avril 2007 à juillet 2008 - CDI - Lyon - France

Développement portefeuille
Segmentation de la clientèle
Elaboration de plan d'actions

Commercial Terrain

Lami Location de véhicule - Octobre 2006 à avril 2007 - CDI - Lyon - France

Prospection téléphonique
Prise de rendez vous
Prospection systématique

CENTRES D'INTÉRÊT

Voyages

Italie ,Malte, Russie,Royaume-Uni, Espagne, Bulgarie, République Tchèque, Turquie.

Arts

Le Louvre l'Ermitage, Carravage, Raphaël

Sport

1er dan de Karate

Lectures

Mikhaïl Boulgakov , Asimov , Herbert

B.T.S Force de vente

INSTITUT ALEXIS CARREL
Septembre 2003 à juillet 2005

Approfondissent des techniques de ventes et de négociations.
Etudes des fondements du marketing et de ses applications terrain.

Bac Professionnel Vente Services

INSTITUT ALEXIS CARREL
Septembre 2001 à juillet 2003

Formation visant a acquérir les bases de la vente et des relations clients.