



Grégory BLANCHARD

17 Ter, rue de Boucheyre

63830 Nohanent

06.10.43.72.58

blanchard.gregory@neuf.fr

Intervenant extérieur

Négociation et développement commercial

- ✓ 13 années d'expérience vente B to B et B to C
- ✓ CA entre 4.5 et 5 millions d'euros
- ✓ Plus de 4500 négociations effectuées
- ✓ Possibilité d'intervention en anglais
- ✓ Mémoire sur les compétences en négociation des artisans du bâtiment

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2016-2017 | **Commercial B to B**, VMP, Moncoutant (79)

- Vente de menuiseries aux professionnels. Reprise de secteur en friche, prospection et fidélisation, chiffre d'affaires en progression de 450 K€ à 700 K€.

2013-2015 | **Commercial B to C**, Luxastore, Mozac (63)

- Vente de menuiseries aux particuliers. Nombreux challenges commerciaux remportés, panier moyen 2 fois supérieur à celui du secteur, reprise de secteur en friche, chiffre d'affaires en progression de 250 K€ à plus de 500 K€.

2011-2013 | **Gérant**, Baie&Co, Clermont-Ferrand (63)

- Négociation achat et vente, gestion marketing et salons, planification des chantiers, gestion des stocks, gestion litiges clients/fournisseurs, politique tarifaire, recrutement et formation de techniciens.

2010-2011 | **Commercial B to C**, Luxastore, Mozac (63)

- Vente de menuiseries aux particuliers. Prospection et vente sur secteur historique de l'entreprise.

2009 | **Commercial B to C**, Auvergne Espace Vérandas, Veyre-Monton (63)

- Vente de menuiseries et vérandas aux particuliers.

2006-2008 | **Chef des ventes**, Carrés de Lumières, Clermont-Ferrand (63)

- Management de l'agence commerciale, formation des commerciaux, recrutement, gestion des salons, développement du CA de l'agence, gestion des réclamations, planification des chantiers.

2005 | **Commercial B to C**, Carrés de Lumières, Clermont-Ferrand (63)

- Vente de menuiseries aux particuliers. Prospection et vente, formation de commerciaux débutants.

2002-2003 | **Manager**, Mac Donald's, Clermont-Ferrand (63)

- Formation et gestion du personnel, sécurité alimentaire, gestion des stocks, commandes fournisseurs, organisation planning équipes, gestion de la propreté du restaurant.

2000-2002 | **Equipier polyvalent**, Mac Donald's, Clermont-Ferrand (63)

- Accueil clients, fabrication de produits, entretien du matériel.

1999 | **Agent de fabrication**, laboratoire vétérinaire Sogéval, Laval (53).

EXECUTIVE MASTER EN MANAGEMENT

Spécialisation achats et supply chain en anglais

ESC Clermont, 2016-2018.

FORMATION NIVEAU BTS NEGOCIATION RELATION CLIENT

GFS, Chamalières, 2005.

BAC STT ACTION ET COMMUNICATION COMMERCIALE

Lycée A. Paré, Laval, 1998.

COMPETENCES

Négociation achat et vente, formation, management, développement commercial, TOEIC 875

CENTRES D'INTÉRÊT

Passionné d'histoire, lecture en français et en anglais.

Sports pratiqués : lutte contact, VTT

Eleveur amateur de chiens boxer LOF