

CLAUDE BACROIX

Siret 513501072 DA 4467 05719 67

BP 50148 - 67101 STRASBOURG Cedex 02 | ~~claudibacroix@gmail.com~~

SYNTHÈSE

15 années de commercial "terrain" (B2B), 15 années de management commercial, 14 années de consulting et de formation en marketing-vente-relation client

Expert en étude de marché, techniques de vente et de négociation, relation commerciale à distance

Formateur agréé (depuis 5 ans)

- de nombreuses missions en entreprises
- plus de 2500 heures de formation en présentiel
- plus de 60 jours d'évaluations

COMPÉTENCES

Formateur :

- Animation de groupe, TRE
- Etude de Marché
- Relation commerciale à distance
- Techniques de vente et de négociation

Langues :

anglais, notions d'allemand

Consultant :

Organisation du Service commercial
Optimisation de l'Efficacité commerciale
Développement commercial
Optimisation de l'Administration des Ventes
Gestion de la Relation Client

PRINCIPALES EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

04/2012

Consultant et Formateur

BACROIX CM — Strasbourg

Consultant et prestataire de formation indépendant, membre de Missions Cadres en Entreprise, partenaire du groupe Portéo

01/2007 — 04/2009

Directeur d'Agence

AUTOMATIC ALARM — Strasbourg

Société spécialisée en équipements sécuritaires (Sûreté, Sécurité, Solutions intégrées)

Chargé de la communication et des relations avec les partenaires et de la relation client

Management de 8 collaborateurs

02/2005 — 12/2006

Responsable commercial

SPHEIRE — Metz

Équipements sécuritaires (Marque SEIRVAL) pour sites militaires et civils

Responsable des marchés, des prix, de la stratégie commerciale, de la vente indirecte et des grands comptes, du télémarketing

Manager de 2 technico-commerciaux

01/2002 — 01/2005

Consultant

M.C.E. — Lingolsheim

Membre de Missions Cadres en Entreprise (missions ponctuelles d'accompagnement de projets d'entreprises) :

Audit, pré-audit,

Optimisation de l'Efficacité Commerciale (OEC),

Valorisation de la Relation Client (VRC, Fidélisation)

Assistance Administration des Ventes, Assistance Veille commerciale

- 09/1998 — 12/2001** **Directeur Commercial**
OMNIS FRANCE — Lingolsheim
 Filiale d'un groupe luxembourgeois fournissant des solutions et services de :
 Sécurité des réseaux et de Sauvegarde centralisée, Systèmes UNIX,
 Logiciels de Gestion commerciale, GED et GTA
 Management de 4 commerciaux et 1 technico-commercial
- 09/1993 — 08/1998** **Responsable d'Agence**
ESC Informatique (Groupe SPRING-DEBIS) — Strasbourg
 Distributeur COMPAQ/DIGITAL pour le Grand Est
 Management de 3 collaborateurs
- 08/1988 — 08/1993** **divers**
DIGITAL EQUIPEMENT — "Grand Est"
 INGENIEUR COMMERCIAL chargé de la clientèle « base installée » en Lorraine
 (3 ans)
 Création de l'agence commerciale de Reims (1 an)
 RESPONSABLE ADMINISTRATION des VENTES
 Manager (grand EST) de 8 collaborateurs ayant pour missions : Enregistrement et
 suivi des contrats, Recouvrement
- 08/1985 — 08/1988** **Chef d'Agence**
DATAPOINT MATRA INFORMATIQUE — Nancy
 Solutions Arcnet, « Tobias », « SGT+ » (GTA)
 Développement et animation de l'agence de Nancy (2 ans)
 Responsabilité Marchés publics grand EST (1 an)

FORMATION

- 1975** **D.U.T.:** sciences économiques, techniques de commercialisation
Universités de Nancy et Strasbourg — Nancy et Strasbourg FRANCE
 - Faculté de Sciences économiques
 - Institut Universitaire de Technologie
 - IECS - Université Robert Schuman (Strasbourg) – 2 premières années, option
 Marketing
- 2004** **D.U. de 3° cycle:** Gestion de la relation Client
Ecole de Management (ex-IECS) — Strasbourg FRANCE
 « Gestion de la Relation Client »

CENTRES D'INTÉRÊT

évolution du marketing
 évolution du droit du travail
 lecture, écriture, philosophie
 voyages
 musique

Réseaux sociaux : Google+, LinkedIn, Tweeter (BacroixCM), Viadeo, Alumni
 UNISTRA.