

Fabrice POMMIER
81 Impasse Gagnerie des Guittières
44310 SAINT PHILBERT DE GRAND LIEU

53 ans, en couple
Mobile : 06 01 64 16 53
pommier-fabrice@bbox.fr



Consultant Formateur

- 6 ANS D'EXPERIENCE DANS LE MANAGEMENT COMMERCIAL
- 24 ANS D'EXPERIENCE DANS LE DOMAINE DE LA VENTE (BtoC et BtoB)
- MES ATOUTS : PEDAGOGUE, FEDERATEUR, IMPLIQUE

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis Juillet 2014	Gérant EURL FABRICE POMMIER CONSULTING - FPC (44 - SAINT PHILBERT DE GRAND LIEU) ► Consultant télécoms et formateur en vente et management commercial pour les Entreprises et collectivités territoriales - Audit et optimisation des coûts télécoms pour entreprises. Formation pour Chefs d'Entreprise : fédérer ses équipes par ses méthodes, son comportement, les fidéliser, les accompagner à leur réussite et par conséquent à celle de l'entreprise. - Formations pour ingénieurs commerciaux SFR Business (intégration nouveaux commerciaux, vente consultative, vente relationnelle) - Formation pour Managers SFR Business (Manager la performance de ses commerciaux) - Formation La Poste Mobile (Chargés de clientèle et référents des bureaux de Poste)
Mars 2011 à Août 2013	Chef des Ventes VDCOM ENTREPRISES (44- NANTES) <u>Missions :</u> ► Encadrer une équipe commerciale dans le but de conquérir de nouveaux clients ► Maintenir et développer le business sur la clientèle existante <u>Responsabilités :</u> ► Chargé du recrutement, management opérationnel et formation de mon équipe composée de 7 commerciaux ► Comptable de la réalisation des objectifs et chargé du reporting ► Garantir la politique commerciale de l'entreprise et d'SFR et responsable de sa mise en œuvre sur le périmètre de prospection et de fidélisation ► Assurer un haut niveau d'interface clients ► Coordonner les relations entre la direction de la société et mon équipe <u>Résultats :</u> ► 1er distributeur indépendant SFR BUSINESS TEAM sur les ventes des offres fixes en Région Ouest et 3ème à l'échelon National au premier semestre 2013
Juin 2008 à Mars 2011	Chef des Ventes PME CARESPACE ENTREPRISES (91- MASSY et 75- PARIS) <u>Missions :</u> ► Encadrer une équipe commerciale dans le but de conquérir de nouveaux clients ► Maintenir et développer le business sur la clientèle existante <u>Responsabilités :</u> ► Chargé du recrutement, management opérationnel de mon équipe composée de 7 commerciaux ► Comptable de la réalisation des objectifs et chargé du reporting ► Garantir la politique commerciale de l'entreprise et d'SFR responsable de sa mise en œuvre sur le périmètre de prospection et de fidélisation ► Assurer un haut niveau d'interface clients ► Coordonner les relations entre la Direction de la société et mon équipe <u>Résultats :</u> ► Atteinte des objectifs annuels de l'équipe PME à 90 % en 2009 et à 100 % en 2010
Juin 2002 à Juin 2008	Ingénieur Commercial CARESPACE ENTREPRISES (91- MASSY) Distributeur SFR et Neuf Cégétel Entreprises : ► <u>Missions :</u> Vendre des solutions SFR Entreprises voix, Data, fixes et mobiles aux entreprises PME et Grands Comptes ► <u>Résultats :</u> Atteinte des objectifs annuels à + de 105 % pendant 6 ans
Mars 2001 à Juin 2002	Technico-commercial et Responsable Point de Vente ARTECHNA (78- HOUILLES) ► Vente d'abonnements opérateurs mobiles et fixes, téléphones mobiles et accessoires aux particuliers et entreprises
Février 1989 à Mars 2001	Vendeur puis Directeur de magasin VIDELEC (78- ST GERMAIN EN LAYE et 75- PARIS) ► Vente d'abonnements opérateurs (Itinériss, SFR et Bouygues Télécom) téléphones mobiles et accessoires aux particuliers ► Vente de téléviseurs, magnétoscopes, caméscopes et cassettes vierges ► Responsable du vidéo-club et du rayon Professionnel (Bétacam)

FORMATIONS

CAFOC de Nantes : Formation de formateur : Animer un groupe, concevoir et mettre en œuvre une séquence de Formation, construire des séquences s'appuyant sur des pédagogies actives (Mai et Juin 2014)
SFR Business School : Manager la performance commerciale (Septembre 2011)
SFR Business School : Manager le plan de formation et coacher la performance de ses vendeurs (Avril 2010)
Halifax : Négocier et défendre ses marges (Décembre 2009)
Arkanissim : Management , CAP, styles management, HBDI, motivation (Février à Juin 2008)

DIVERS

Certification TRACOM «Styles Sociaux et Adaptabilité Comportementale» en Décembre 2016

Maîtrise de l'outil informatique (Suite Office et Internet)

Outils de CRM : Sage, Inès et Salesforce

Networking et Speed Business Meeting

Langues : Anglais et Espagnol (Notions)

Cinéphile, musicophile,

