



MARTIAL KIEFFER

Responsable Commercial & Marketing B2B

CONTACT

🏠 17000 La Rochelle

☎ 06.18.91.61.06

✉ martial.kieffer@gmail.com

COMPÉTENCES

Langues

- Anglais : Bon niveau, parlé, lu et écrit



- Allemand : Courant



Informatique

- Principaux logiciels : Pack Office



- CRM



- Adobe creative cloud : Notion



CENTRES D'INTÉRÊTS

- Paléanthropologie
- MMORPG
- Bande-Dessinée
- Cinéma

DOMAINES DE COMPÉTENCES

Manager commercial

- Définition de stratégie et de politique commerciale.
- Recrutement, formation, suivi et animation de forces de vente.
- Mise en place de process d'actions commerciales.
- Définition et suivi d'objectifs commerciaux.
- Participation active à la définition des prix de vente et politique de remises.
- Mise en place d'outils d'aide à la vente.
- Organisation des process de l'administration des ventes.
- Mise en place d'outils de gestion et de suivi de litiges commerciaux.

Manager d'équipes

- Gestion d'équipes entre 10 et 30 Collaborateurs.
- Recrutement et gestion de commerciaux, magasiniers, chauffeurs livreurs...
- Définition des objectifs, suivis et contrôles...
- Participation active aux résolutions des problèmes de ressources humaines.
- Mise en place et suivi de primes des commerciaux.
- Définition et contrôle des frais de déplacements.

Responsable commercial grands comptes

- Négociation et référencement auprès de grands comptes.
- Gestion autonome d'un centre de profit au Luxembourg.
- Réalisation d'un grand projet export aux Émirats Arabes Unis.

Marketing

- Définition et suivi de budgets marketing.
- Création de sites Internet.

POSTES OCCUPÉS

2017 - 2019
Plobsheim (67)

SOLAR PROTEC - Responsable Commercial B2B et Technico-Commercial

- Mise en place de la **politique commerciale** stratégique et opérationnelle ;
- **Développement** du secteur Alsace-Lorraine en qualité de TC.
- **Progression du CA** : 15% annuels en moyenne.

2014 - 2017
Papeete - Tahiti

FASH'N'FOOD - Créateur et Dirigeant

- Etude de marché et **veille concurrentielle** ;
- Recherche de **nouveaux fournisseurs** ;
- Création de **moyens de communication**.
- **Résultats personnels** : CA 310KE - 540 KE.

2013 - 2014
Plobsheim (67)

SOLAR PROTEC - Responsable Commercial B2B et Prescription

- Analyse, valorisation et budgétisation des **moyens Marketing** ;
- Consolidation et développement du **portefeuille client** ;
- Mise en place de la **politique Commerciale Nationale et Internationale** ;
- **Négociation** multi-niveau ;
- **Recrutement** ;
- Création, mise en place et suivi d'un **site internet** ;
- **Refonte des process internes** de la gestion de commande : de l'approvisionnement à la livraison.
- **Progression du CA** : 30% annuels en moyenne.

1997 - 2012
Suisse

GRIESSER AG - Responsable Commercial B2B

- Mise en place de la **politique commerciale** ;
- **Gestion du portefeuille professionnel**, du suivi des commandes, de la mise en production et des litiges clients ;
- Elaboration et mise en place d'un **projet exploitable** pour la Direction Internationale.
- **Progression du CA** : 12% annuels en moyenne, augmentation du taux de couverture et de pénétration du marché.

1993 - 1997
Luxembourg

HILTI - Responsable Commercial B2B

- **Recrutement et management** d'une équipe commerciale ;
- **Formation** et mise en place de la force de vente ;
- **Gestion des grands comptes** et d'un centre de profit ;
- Elaboration de la **stratégie Commerciale Benelux** ;
- **Respect** des consignes et des délais.
- **Progression du CA** : 30% annuels en moyenne.

FORMATIONS

- Licence de droit Université Robert Schuman, Strasbourg (67).
- Baccalauréat Sciences Economiques et Sociales.