

**Directeur Commercial**

*23 rue Pharaon de Winter*

*59000 Lille*

*06-84-76-61-62*

*aurelienpoissson@gmail.com*

**Aurélien POISSON**

*Né le 11/01/1983*

*Marié*

*Père de deux enfants*

**Intérêts personnels**

**Réseau féminin elle@legrand**

**Association caritative :** Levée de fonds pour Electriciens Sans Frontières auprès de la filière du bâtiment 51000€ depuis 2009.

**JAZZ**

**Pratique du Football**

**Littérature russe**

**Entreprenariat**

**Formation**

*2005* **Diplômé de** **l’Ecole Supérieure de Commerce** (ESC) de Rennes, Filière Marketing des Nouvelles Technologies.

*2005* **Diplômé de** **l’Open University** (Londres) **Master of Arts in International Business** avec réalisation de mémoire de fin d’étude en anglais sur le e-tourisme appliqué à la Croatie.

*2005* **Certificat d’ingénieur d’affaires** décerné par **l’ESC Rennes**, l’Institut National des Sciences Appliquées (**INSA**) de Rennes et l’**Anvar** institut pour la création d’entreprise.

*2004* **Académie Arabe** du Caire en **Egypte**.

* 1. **Classes préparatoires HEC concours scientifique.**

**Langues Anglais** : courant TOEIC: 925 **Allemand** : écrit et oral, Widaf: 687

 **Croate** : notions orales **Italien**: oral dans le cadre du DIF

 **Arabe** **égyptien** : notions orales et maîtrise de l’alphabet

**Expériences professionnelles**

*Juin 2014* **Chef des Ventes Régional Tertiaire Industrie et Grands Comptes**

 **Nord Pas de Calais-Picardie-Champagne-Ardenne – Legrand – Lille**

2 an ***CA : 90M€. 14 collaborateurs.***

* **Management d’équipe :** montée en compétence des équipes, coaching et ritualisation de l’activité.
* **Mise en place des stratégies Projet Bâtiment**
* **Gestion des budgets agences optimums pour faire avancer la direction régionale**
* **Développement commercial de la région** : Réussite des objectifs 2015 et prise de PDM sur les familles stratégiques
* **Négociation de projets et contrats spécifiques :** Clients installateurs majors Engie , Eiffage, Vinci
* **Développement de réseau et Création d’évènements** : Conférence technique au LAM de Villeneuve d’Ascq

*2012-2014* **Chef des Ventes Régional Picardie-Champagne-Ardenne – Legrand – Reims**

2 ans ***CA : 34M€. 10 collaborateurs.***

* **Management d’équipe :** montée en compétence des équipes, coaching et ritualisation de l’activité
* **Gestion des budgets agences optimums pour faire avancer l’agence**
* **Développement commercial de la région** : Maintien du chiffre d’affaires sur deux ans avec marge consolidée dans un contexte du marché du bâtiment en recul. Arrivée en progression première agence en France et 9eme agence en CA sur 17.
* **Négociation de contrat et création de contrats spécifiques :** Clients RS Components et ATX (Emerson) avec négociation en anglais car siège à l’étranger)
* **Développement de réseau et Création d’évènements** : Conférence technique , Réseaux féminins **elle’ctricité le club des femmes branchées** et **Visions Plurielles**

*2006-2012* **Responsable commercial Grandes Entreprises Tertiaire – Legrand – Paris**

*6 ans* ***CA : 8M€.***

* **Développement commercial réussi du secteur** : CA triplé en 6 ans avec maintien des marges, partenariats forts Eiffage Energies, ENGIE.
* **Négociation et Pilotage de projets référents sur:** Institut du Cerveau et de la Moëlle Epinière, Siège de Free, Data Center Céleste, Programme Vidéosurveillance Visage avec la SNCF.

*2003-2005* **Gestion de projet – Création d’une SARL Franco-croate – Rennes, Split**

*2ans et demi* **Projet de création d’une agence touristique Internet spécialisée sur la Croatie et l’île de Brac**

* **Etude de marchés et de faisabilité :** rencontres avec les acteurs locaux du tourisme sur l’île de Brac, établissement de l’offre touristique, rencontres avec des agences de tourisme en France.
* **Mise en place du Business Plan**
* **Parrainage par l’association Passeport Bretagne pour Entreprendre**.