


CHEF DES VENTES / COMMERCIAL

Secteur TRANSPORT et LOGISTIQUE

Thierry PELAT
marié – 1 enfant
58 ans

 1 rue La Pérouse
Immeuble Le Berlioz
77680 ROISSY EN BRIE

 06 45 26 59 79

Mail : tlm.pelat@hotmail.fr

PERMIS B

CONNAISSANCES

PACK OFFICE
(Word, Excel, Powerpoint)
CRM
GECOMA

CENTRES D'INTÉRÊTS

TENNIS
VOYAGES

TRAITS DE CARACTÈRE

Dynamique et volontaire
Rigoureux
Ouverture d'esprit
Aisances relationnelles

COMPÉTENCES

- Plus de 30 ans d'expérience dans le secteur du transport
- Connaissance du tissu économique sur l'Île de France
- Manager et former des équipes avec notamment une prise de responsabilités sur des postes de chef des ventes.
- Maîtrise des techniques de vente : prospection terrain, gestion et développement de portefeuilles, animations commerciales sur les salons professionnels, prospection téléphonique,
- Connaissance des différents produits : affrètement, messagerie, express tant sur le plan national qu'international.
- Facilité d'intégration

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Septembre 2016/ Janvier 2017 – Commercial

Intervention pour la création d'une Agence Affrètement
Business plan effectué
Location bureau réalisé
Fin de mission en février 2017

Novembre 2015/ Mai 2016 - Commercial Transport MCG

Mission de création de l'activité Messagerie sur la région parisienne
Création de tableaux de bord pour analyse des ventes et suivi prospection
Développement des courses sur la Région Parisienne

Janvier 2014/ Avril 2015 - Commercial HEPPNER Agence de Rungis

Développement de l'activité internationale Route sur le département 94
Portefeuille clients 2000 K€
Objectif annuel des démarrages clients : 500 K€
Réalisation : 500 K€ sur l'année 2014
Départ suite à changement de secteur de prospection

Février 2013 / Novembre 2013 - Commercial VAQUIER Agence de Garonor

Développement de l'activité route sur le département 93
Objectif annuel des démarrages clients : 300 K€
Réalisation 150 K€ sur 6 mois d'activité
Départ suite à sollicitation des transports HEPPNER

Octobre 2011/Décembre 2012 - Commercial ZIEGLER Agence du Blanc Mesnil

Gestion et prospection de clients sur le département 93
Commercialisation des prestations « Route Internationale »
Portefeuille clients 2000 K€
Objectif annuel des démarrages clients : 500 K€
Réalisation 420 K€
Départ suite à un plan social sur l'Agence du Blanc Mesnil

Janvier 2010 / Juin 2011- Commercial

SERNAM Agences de Valenton

Commercialisation des produits sur le département 94

Portefeuille client 1200 K€

Développement des ventes et prospection

Objectif annuel : 300 K€

Réalisation : 325 K€

Cessation d'activité de l'entreprise

2001 à 2009 -- Chef des ventes

SERNAM Agences de Moissy Cramayel

Responsable d'une équipe commerciale composée de 3 vendeurs, 1 affréteur et 1 assistant commercial.

Chiffre d'affaires Agence : 12000 K€

Développement des ventes et prospection sur le département 77

Management d'une équipe pluridisciplinaire

Formation des commerciaux

Fermeture de l'Agence de Moissy Cramayel (Stratégie Groupe)

1983 à 2000 -- Attaché commercial – SERNAM Agence de Chelles

Commercialisation des produits messagerie, express et affrètement national.

FORMATION

Diplôme : BAC G (économique et social)

Formation interne SERNAM :

Formation Technique de ventes

Formation Relation Clients

Formation Managériale