



# FRANCK DE MEYER

Commercial B to B

## PROFIL

Organisé, dynamique et doté d'un très bon sens relationnel, mes capacités d'adaptation me permettent d'évoluer dans des secteurs d'activités variés tant au niveau national qu'international

## COMPÉTENCES

- ⇒ Prospection
- ⇒ Gestion du stress
- ⇒ Négociation
- ⇒ Relation client
- ⇒ Veille concurrentielle
- ⇒ Autonomie
- ⇒ Créativité
- ⇒ Esprit d'analyse

## LANGUES

- ⇒ Anglais : courant
- ⇒ Espagnol : courant

## CONTACT

Les Rives du Golf – Le Pérussier  
Villa 14  
83520 Roquebrune-sur-Argens  
06 32 61 87 00  
dmrfranck@yahoo.fr

## ETAT CIVIL

Né le 23 Juillet 1970  
Divorcé depuis Septembre  
2010

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

### Commercial Grands Comptes - CUIRTEXT Grupo URVINA (France)

Mai 2020 – Décembre 2022

Société spécialisée dans la récupération d'EPI (lavage et réparation). Gestion du portefeuille client grands comptes existant (Groupe Renault, PSA, SNCF, Faurecia, Oberthur) et développement commercial sur toute la France.

### Commercial sédentaire – Kaufman & Broad (Neuilly-sur-Seine - 92)

Août 2019 – Février 2020

Conseil et vente en showroom de matériaux de décoration pour les futurs propriétaires de biens immobilier acquis en VEFA (vente en état futur d'achèvement).

### Commercial B to B - ELIS (Limoges - 87)

Février 2017 – Juin 2019

Prospection et développement commercial sur le secteur 87, 24 et 19 pour la promotion de contrats d'entretien location des services ELIS.

### Chargé de recouvrement - GCS Malaga (Espagne) et RECOUVEO (Marseille - 13)

Mai 2012 - Décembre 2016

### Commercial B to B - Café FOLLIETS / TROPICO (Chambéry - 73)

2010 - 2012

Prospection et développement commercial sur le secteur 83 et 13 pour la promotion du Bar à Fruits et Frappés auprès d'une clientèle de CHR.

### Commercial B to B – FRANCE SECURITE (Lille - 59))

2008- 2010

Prospection et développement commercial sur le secteur 59 et 62 pour la promotion et vente de produits EPI (Equipement de protection Individuelle)

### Assistant de direction - GIBS (Cochabamba - Bolivie)

2004 - 2008

Gestion des ressources humaines, gestion commerciale, gestion administrative

### Commercial B to C – RCI (Resort Condominium International)

1992 – 2004

Promotion et vente d'immobilier de loisir (Time-Share) dans divers résidences hôtelières (France, Guadeloupe, Saint Martin, Espagne, Portugal)

## FORMATION

### Certification Coach en développement personnel (Bac+4 NV6)

Délivré par le CERPFA (St Laurent du Var) en mai 2019

### Master en Administration d'entreprise (Bac+4 NV6)

Délivré par Escuela Europea de Negocios (Madrid) en juin 2008

### BTS Force de Vente (Bac+2 NV5)

Délivré par l'IESEG (Lille) en juin 1992

### Baccalauréat G3 (Bac NV4)

Délivré par le lycée De la Salle (Lille) en juin 1990