



COMPÉTENCES CLÉS

- Stratégie commerciale & développement des ventes
- Gestion et animation d'équipes commerciales
- Négociation & relation clients grands comptes
- Analyse des performances et KPI
- Pilotage de projets commerciaux & CRM
- Marketing B2B/B2C & digitalisation des ventes

Valéry TORDJMAN 55 ans - La Rochelle - 07 57 17 26 40

valery.tordjman@gmail.com

MANAGER COMMERCIAL | DÉVELOPPEMENT DES VENTES & STRATÉGIE COMMERCIALE

Manager commercial avec 37 années d'expérience en développement des ventes, gestion d'équipes et stratégies commerciales.
Expert en acquisition et fidélisation clients, négociation et pilotage de la performance.
Capable d'augmenter le chiffre d'affaires et d'optimiser les processus de vente grâce à une approche analytique et orientée résultats.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

GTO by KOESIO – LA ROCHELLE



- De mai 2015 à ce jour : Responsable des Ventes / Commercial Senior
- Création d'un nouveau pôle (Sûreté) générant un CA annuel de 700K€.
- Gestion et fidélisation d'un portefeuille de 275 clients.
- Mise en place d'un catalogue dédié, veille sourcing et concurrentielle.
- Formation et suivi des collaborateurs, montée en compétence et validation des acquis

GROUPE BARRAULT – NIORT



- Août 2011 à Mai 2015 : Commercial (dep. 17) CA 822K€ / +16.4%
- Suivi et développement d'un portefeuille clients.
- Prospection et recherche de nouveaux partenaires.
- Suivi des nouvelles implantations et mise en place d'actions commerciales.

ZYDUS FRANCE – NANTERRE



- Septembre 2010 à Aout 2011 : Délégué Pharmaceutique (dep. 16, 17, 24, 33, 79, 85, 86) CA 620K€
- Négociation (prix/volume, conditions) et vente des produits de la gamme.
- Établissement des contrats et suivi des commandes.

ZOLPAN – LYON



- Février 2008 à Juillet 2010 : Directeur de Région (dep. 40, 64, 65) CA 2200K€
- Management d'une équipe de 25 collaborateurs.
- Formation sur les techniques de ventes et négociations.
- Recrutement et suivi logistique des points de vente.
- Pilotage terrain et mise en place d'actions commerciales.

WÜRTH FRANCE – ERSTEIN



- Janvier 1997 à Janvier 2008 : Chef des Ventes (dép. 17, 33, 40, 44, 56, 64, 79, 85) CA 1 400K€
- Commercial puis Manager d'une équipe de 7 vendeurs
- Recrutement, formation et suivi des nouveaux collaborateurs,
- Mise en place et suivi de la politique commerciale de la société,
- Mise en place de stratégies commerciales,
- Accompagnement terrain, animation de réunions commerciales et animation des entretiens individuels mensuels.

FORMATIONS & CERTIFICATIONS

- Janvier à Décembre 2003 :
 - Formation WURTH France SA
 - Techniques de présentations et d'animations de réunions.
 - Conduite d'entretiens individuels.
 - Techniques de pilotage et d'accompagnement terrain.
- Septembre 1988 à Juin 1990 :
 - Bac professionnel en alternance / CCI de Limoges
 - Techniques des vente et négociations.
- Septembre 1986 à Juin 1988 :
 - CAP/BEP Commerce, option vente
 - Techniques des vente, comptabilité et gestion.

OUTILS & LOGICIELS

- ✓ CRM : Mismo, Cristal
- ✓ Suite Microsoft Office (Excel, PowerPoint...)

LANGUES

- 🇫🇷 Français – Natif
- 🇬🇧 Anglais – Scolaire +
- 🇪🇸 Espagnol – Notions (tourisme)