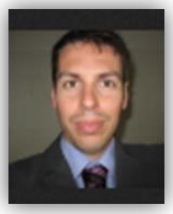
Adrien VIENNOT
10, rue Barbara
45400 Semoy
☎ **06.71.17.49.19**
adrien.viennot45@gmail.com



Commerce-Recrutement-Formation-Pilotage-Partenariat

COMPETENCES

- **Commerciales : écouter, proposer, conseiller, négocier et vendre…**
- **Connaissances : techniques de vente, analyses EDG, outils de pilotage de suivi commercial (CRM), gestions facturation et litiges.**
- **Typologie clients : entreprises, (TPE, PME-PMI, Grands-Comptes…) professionnels et réseaux économiques.**
- **Linguistiques : Anglais professionnel.**
- **Informatiques : PACK OFFICE**, Logiciels CRMS **SIEBEL** et **SALESFORCE**, **CITRIX, LOTUS** et **LEA**.

FORMATION

- **2006/2007 : DEESMA** Diplôme Européen d'Etudes Supérieures en **Marketing et Vente Commerciale** (Lyon).
- **2004/2006 : BTS Communication des entreprises** (Lyon).
- **2000/2004 : DEUG** double cursus **LEA** spé. anglais-espagnol et **LLCE** spé. **Anglais** (Orléans).

AUTRES INFORMATIONS

- Pacsé.
- Permis B, véhiculé.
- Bénévole pour l'**UNICEF**.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Août 2021 à ce jour : DIRECTEUR D'AGENCE/RESPONSABLE COMMERCIAL. ABALONE GROUP
Missions principales : Pilotage d'un centre de profit (Intérim/Placement…). Définition de la stratégie commerciale (parts de marché, développement et suivi prospects/clients, rentabilité…).
63 ETP au planning/**22** clients. Partenariats noués avec divers réseaux économiques (Centres de Formation, organismes étatiques…). **Animation et accompagnement d'une équipe de deux collaborateurs** au quotidien, afin de développer leur montée en compétences. Contrôle de la gestion administrative et financière d'une Agence (application des procédures crédit, qualité et sécurité) dans le strict respect de la législation du Code du Travail.

Sept. 2016 à Juin 2021 : RESPONSABLE COMMERCIAL. ADECCO
Missions principales : Développement et suivi Commercial d'un HUB généraliste (Tertiaire, Vente, Industries, Logistique, BTP et Restauration). Gestion d'un portefeuille de **110** comptes prospects/clients au sein d'un périmètre géographique déterminé (Orléans et son Agglomération). Promotion et vente de prestations de services de travail temporaire (Intérim, CDI-CDD, CDI Intérimaire, Formations...). **Animation et management d'une équipe de deux personnes**. Participation à l'organisation d'évènements clients et actions commerciales (2 000 Emplois-2 000 Sourires, CFA, CCI…).
Réalisations de développement :
Hausse du planning des établissements de **la Poste** avec + de 10% de développement (Agents de Courrier). Lancement d'une Formation en contrat de professionnalisation de 10 Techniciens-Mécaniciens V.L. **Renault Retail Group.**
Résultats 2019 : 1 450 000 € de CA généré (nouvelles affaires) sur un CA total de 13 millions d'Euros.

Janv. 2014 à juin 2016 : COMMERCIAL TRANSPORT & LOGISTIQUE. TRANSECO
Missions principales : Prospection et développement commercial du CA du portefeuille (**150** prospects/clients PME et Grands-Comptes) du périmètre régional et national confié en étant apporteur d'affaires sur la vente de prestations de transport et de logistique. En coordination avec les équipes d'exploitation, découverte client et présentation d'offres commerciales, négociation jusqu'à la signature du contrat et gestion des litiges (clients-fournisseurs).
Réalisations de développement :
Mise en place d'une opération « Cross Dock » au départ des ports de Saint-Nazaire (44) et Fosse-sur-Mer (13) pour le compte des 500 points de vente de M. Bricolage.
Résultats 2015 : 700 000 € de CA généré.

Août 2013 à déc. 2013 : CONSEILLER COMMERCIAL. CAISSE D'EPARGNE LOIRE CENTRE
Gestion du flux clients (accueillir et orienter les clients) de l'agence. Promotion des produits et services de la banque. Réalisation et atteinte des objectifs à travers la mise en place d'opérations commerciales liée à la pro activité.

Janv. 2013 à juillet 2013 : CONSULTANT RETRAITE/CICAS. MALAKOFF MEDERIC
Gestion des appels entrants et sortants. Ouverture en ligne des dossiers de retraite complémentaire, conseil et information à destination des futurs allocataires.
Missions principales : reconstitution de carrières individuelles, envoi de rapports actualisés de points **AGIRC ARRCO** et mise en place d'entretiens individuels de retraite.