

CHRISTOPHE SEBIN

Ingénieur commercial,
Responsable formation
(40 ans) Permis B

Christophe.sebin@gmail.com

linkedin.com/in/christophe-sebin

+33 6 83 25 28 46

BORDEAUX

COMPÉTENCES

- Développement et animation commerciale
- Vente de solutions digitales
- Mise en place et analyse de KPI
- Coordination des formateurs (interne/externe)
- Gestion des Grands Comptes
- Réponse aux AO
- Gestion des budgets

OUTILS

- Pack Office Microsoft (Teams, outlook…)
- Sales Force
- Digital, VR, RA

LANGUES

FORMATION

Brevet Technicien Supérieur Force de Vente
Lycée N. Brémontier (Bordeaux) 1998 - 2000

Baccalauréat STT, option COMMERCE, mention AB
Lycée N. Brémontier (Bordeaux) 1997 - 1998

LOISIRS

EXPÉRIENCES

BUREAU VERITAS Exploitation Ingénieur Commercial

Direction NVA et Occitanie **2019 – en cours**

- Déploiement du plan d'action commercial (analyse des besoins, négociation, visites, relance, suivi) sur les grands comptes secteur agrofood – retail – manufacturing
- Définition du contenu des prestations et gestion du montage des offres en relation étroite avec les chefs de services et consultants spécialistes
- Contribution à l'amélioration et au développement de nouvelles prestations et des processus commerciaux

BUREAU VERITAS Exploitation Responsable Formation

Direction Aquitaine Charentes Limousin (Canéjan) **2016 - 2018**

Gestion et développement du centre de formation du BV (4 personnes)

- Pilotage opérationnel de 42 formateurs + sous-traitants externes
- Développement commercial e l'activité formation QHSE secteur Nouvelle Aquitaine (croissance + 15% en 2017)
- Commercialisation de prestations digitales
- Mise aux normes/gestion production de l'activité réglementaire (amiante, AIPR, OPQF, DATADOCK…)
- Gestion de Grands Comptes Régionaux et Nationaux formation

BUREAU VERITAS Sales Office Manager

Direction Aquitaine Charentes Limousin (Canéjan) **2012 - 2016**

Piloter le service des ventes de la région Sud-Ouest (15 personnes)

- Animation, formation et motivation d'une équipe
- Conception et mise en œuvre d'actions, analyse et suivi du résultat
- Production des offres de la DR (12.000 offres/an)
- Conception des dossiers de réponses aux appels d'offres
- Préparation d'argumentaire et mise en place de stratégies commerciales
- Gestion de Grands Comptes Régionaux et Nationaux formation

BUREAU VERITAS Business Developer Formation

Direction Aquitaine Charentes Limousin (Canéjan) **2005 - 2012**

Développer les formations réglementaires dans le domaine QHSE

- Prospection téléphonique/terrain
- Développement de formations spécifiques
- Gestion de Grands Comptes Régionaux et Nationaux
- Organisation et Animation sur salon professionnel spécialisé
- Planification et gestion planning de formateurs

OXYMETAL Technico - Commercial **2001 - 2004**

Sous-traitance en découpe industrielle

- Chiffrage de plans industriels pour l'ensemble des sites du groupe
- Suivi clients/prospects
- Chargé de la formation commerciale pour le groupe