

## Béatrice NICHANIAN

6, Allée René Lahetjuzan  
Résidence Terres Marines  
64500 Saint-Jean-de-Luz  
Port: 06.46.72.72.06  
Mail: b.nichanian@gmail.com  
Permis B



# Manager du Développement

Femme de réseau, dynamique et engagée, dotée d'une forte culture & expérience clients,  
Ma volonté est d'associer mes compétences aux talents des équipes pour donner les moyens aux projets et  
aux Hommes de se réaliser.

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

### 2007 – 2017

(10 ans)

**Responsable Agence** Grands Comptes BtoB (National) - EDENRED (siège 92, Malakoff)  
Marché BtoB - Motivation & Récompense – Portefeuille **>25M€**

Solutions transactionnelles au service des entreprises, des salariés et des commerçants

- Co construire et piloter la stratégie commerciale, les orientations, évolutions, priorités
- Auditer, conseiller, prospecter, fidéliser et vendre des produits et solutions
- Déterminer les plans d'actions de développement et en assurer la mise en œuvre
- Vendre, anticiper les risques et recouvrir les créances, améliorer la rentabilité
- Négocier, rédiger et signer les Appels d'offres et Accords-cadres
- Coordonner, Animer, Accompagner et gérer les projets avec des experts métiers et un réseau d'agences régionales au profit du déploiement des accords commerciaux & développer les portefeuilles et partenariats
- Assurer cohésion et formation des collaborateurs commerciaux et supports: métier, outils et produits
- Participer à la veille concurrentielle, aux projets d'entreprise (innovation, digital, diversification...), salons professionnels, événementiel

### 2001 – 2007

(6 ans, 8 mois)

**Responsable Agence** (Régional) - KADEOS (siège 75, Paris)

Marché BtoB – Stimulation & Motivation Cadeaux – Portefeuille **>15M€**

- Développer un portefeuille de Directions d'entreprises et Agences de Communication: Évolution sans cesse croissante de 9 à 25% annuel
- Conseiller en solutions d'Animations & Fidélisation
- Assurer le management, la formation dans l'entreprise, les plans d'actions, les salons, Cocktails...

### 1990 – 2000

(10 ans)

**Chargée d'affaires** (Régional) - LA REDOUTE ENTREPRISES (75, Paris)

Changement de départements tous les 2 ans

Marché B to B - Cadeaux & Chèques Cadeaux – Portefeuilles de **5 à 10M€**

- Vendre aux Comités d'Entreprises, Directions d'Entreprises et Agences de communication  
Prospection et fidélisation
- Veille concurrentielle et suivi de projets
- Reporting d'activité

### 1988 – 1990

(2 ans)

**3 Missions successives** - SATELCOM INTERNATIONAL (75, Paris)

Marché B to B - Téléphonie

- **Service comptabilité** : Relances téléphoniques et rapprochement comptable
- **Service contentieux** : Négociations pour recouvrement de créances
- **Création du service Anticipation des risques** : Déterminer les risques financiers des entreprises & fixer les plafonds d'encours clients

## FORMATIONS

---

### 2016

- Devenir Influenceur en commerce - Social Média Académie

### 2012

- Développer sa flexibilité relationnelle

### 2011 - 2015

- Vendre aux grands comptes & déploiement vendre par réseau – Halifax

### 2007

- Technique avancée de vente directe – Organisme Allowin

### 2001-2005

- Manager au quotidien – Négociation /Achats Cegos, Issy les Moulineaux

### 2000

- Conduite du changement & Formation Interactive – Organisme Interactif

## CONNAISSANCES

---

- Windows, Pack Microsoft Office, bonne maîtrise

## CENTRES D'INTERETS

---

### Loisirs

- Pelote Basque: Bénévole engagée depuis 1996: Ligue, Fédération, Dirigeante club & interclubs
- Gastronomie – NDPBL (Association de Cadres & porteurs de projets)