

Elodie Marchand

Responsable commerciale



A Propos de moi

La stratégie est au coeur de mes actions.

Véritable femme de terrain, engagée et investie, j'aime conseiller et accompagner ma clientèle dans leur développement business.

Mon Leitmotiv ? La satisfaction de mes clients et la performance de mon entreprise.

Mes Savoirs-Faire

- Conseil en stratégie commerciale et accompagnement business
- Fidélisation et croissance business
- Analyse / contrôle des résultats / mise en place de plans d'actions stratégiques (outils TABLEAU / IMS / GERS / SALESFORCE)
- Identification des nouveaux leviers de croissance secteur
- Animation d'équipe : formation, accompagnement terrain et motivation
- Négociation et techniques de vente : appels d'offres / grands comptes
- Connaissance environnements Hospitalier - Pharmaceutique - GMS

Mes Savoirs-Être

- Fort esprit entrepreneurial
- Autonomie
- Organisation / Rigueur
- Polyvalence / Adaptabilité
- Aisance relationnel
- Dynamisme
- Esprit de synthèse et d'analyse
- Conquête et prise d'initiatives
- Pugnacité
- Travail en équipe
- Leadership
- Professionnalisme

Mes Centres d'intérêt

- Danse - Lindy Hop: Création Asso MiniDip / Organisation d'évènements / Participation aux compétitions
- Piano : 10 ans de pratique en conservatoire régional
- Running / Natation

Coordonnées



06 31 35 82 82



emarchand31@gmail.com



Bayonne

Mon Parcours Universitaire

2012

Bac+5, Master Marketing Opérationnel
Institut Européen de Gestion, Toulouse

2009

Bac+2, DUT GACO
IUT de Bordeaux, site d'Agen

Ma Carrière Professionnelle

2017-2021

Sales representative Hospitalier / Pharmacies

BD Diabetes Care, Paris - IDF (13 départements)

- Promotion et vente directe du dispositif médical auprès des médecins et pharmaciens
- Négociation du partenariat exclusif BD : développement du CA
- Accompagnement : formation équipes / développement conseil au comptoir et prise en charge des patients
- Négociation et référencement auprès de grands comptes groupements

CA Secteur = 4 838 000€ (+5% en 4ans)

Part de marché = 83% (+2% en 4 ans)

2016-2017

Déléguée Pharmaceutique

Laboratoires LEHNING, Paris - IDF

- Vente direct en pharmacies : négociation / développement du CA / accompagnement et formations des équipes

CA Secteur = 533 000€ (+18% en 1 an)

350 Officines

2013-2016

Chef de secteur Grande Distribution

Vranken Pommery Monopole, Toulouse

- Vente directe auprès des hyper et supermarchés
- Négociations en centrale d'achats

CA Secteur = 2,8 Millions d'€ (+15% en 2 ans) / 200 points de vente