

Philippe PEREZ

16 rue Edith Piaf
69530 BRIGNAIS
06 26 26 74 21
perezph@free.fr



46 ans
Permis B
Mobilité nationale
Marié, 2 enfants



Business development

Compétences

- ✓ Manager et animer une équipe
- ✓ Capacité d'analyse et de synthèse
- ✓ Initier et/ou conduire des projets
- ✓ Aptitude à négocier et décider

Microsoft Office, ERP, CRM

Anglais courant



Expériences Professionnelles

2011 / 2016
damaris
Editeur de logiciels
informatiques

5 ans

Business development 69, 42, 43, 63, 71, 07, 30, 34 & 87, 03, 66, 19
DAMARIS & AXA / SILIGOM / MD4S - DAMARIS : CA 1 330 k€, 10 salariés, 3 établissements.

Gérer et développer un portefeuille de clients sur le marché de la gestion documentaire ; Définir, piloter la stratégie, le plan de prospection et prévoir les réalisations commerciales ; Comprendre les besoins des clients, négocier les conditions tarifaires et finaliser la vente ; Répondre aux appels d'offre.

Résultats : **70% de nouveaux clients. (443 k€)**

2000 / 2011

SYSCARS SERVICES
Conseil & Externalisation Automobile

Externalisation de
gestion de parc
automobile

11 ans

Créateur & Manager d'agence et associé (6 collaborateurs)

SYSCARS SERVICES - CA 1 550 k€, 10 salariés, 2 Ets. 3 000 véhicules / 2 200 mobiles.

Commercial : Négocier avec les grands comptes comme le Groupe SPIR Communication, RICARD, Groupe SEB, FINDUS, HEPPNER... ; définir la stratégie et le plan marketing, concevoir les supports de communication marketing et commerciaux ;

Management : Recruter, former et manager ;

Gestion : Définir les indicateurs et procédures de suivi d'activité ; Optimiser les dépenses ; Acheter des prestations intellectuelles et techniques ;

Organisation : Concevoir, développer et gérer des projets informatiques ; Mettre en place des procédures Qualité ;

Résultats : **CA x 10 en 10 ans (1,55 M€)**

1995 / 2000

COFIPARC
BNP PARIBAS GROUP

Location Longue Durée

5 ans

Responsable secteur Bretagne, Pays de la Loire, Centre Val de Loire, Normandie.

COFIPARC - CA 55 M€, 12 salariés, 5 régions, 7 000 dossiers.

Animer les 36 commerciaux Cofica (Cetelem Renting) ;

Gérer et développer un portefeuille de 250 concessionnaires automobiles sur le marché de la location longue durée ;

Définir, piloter la stratégie, le plan de prospection et prévoir les réalisations commerciales.

Définir les indicateurs et procédures de suivi d'activité.

Résultats : **Encours x 4 en 5 ans (17 M€)**

Formations

2016 - Diplôme Universitaire de Professionnalisation IUT Lyon III Jean Moulin.

2012 - 1^{er} Cycle de formation technique et professionnelle AXA Franche Château de Frémigny.

1995 - Master IFAG en **Gestion & Management** - 1991 BTS action commerciale - 1988 Bac F2 électronique.

Centres d'intérêt

Associatif : Secrétaire adjoint de l'**ABCIS** (association des entreprises de Brignais, Montagny, Millery et Vourles membre de la **Fédération SOLEN**), 10 réunions mensuelles (40p) et un évènement annuel (150p)

Membre du Conseil d'administration du **Lycée-Collège Les Chassagnes** (Budget 1,3 M€)

Loisirs : Trompette : depuis 37 ans et 10 ans en bigband.