

FABIEN ORLIK

4 bis rue De Schomberg
75004 paris

06 61 32 52 40

<mailto:fabien@orlik.fr>

<http://www.fabienorlik.cepevem.fr/>

www.cepevem.fr

Chef des ventes



Expertises

Management
Négociation
Animation
Entreprenariat
Formation
Organisation

COMPETENCES

MANAGEMENT

Diriger et animer l'équipe de vente.
Motiver l'équipe de vente. Objectifs SMART.
Manager des projets à moyen et long terme.
Mettre en place des opérations d'animations commerciales, SWOT, CRM.
Animer les réunions.
Recruter les commerciaux
Former, accompagner les commerciaux sur le terrain.
Négocier les contrats complexes.

COMMERCIAL

Garantir la bonne application de la politique commerciale de l'entreprise.
Centraliser toutes les informations concurrentielles économiques terrain.
Identifier des pistes de développement pour mon équipe, et individuelles et par secteur.
Organiser des réunions de formations.

GESTION

Suivre les résultats.
Valider l'atteinte des objectifs
Contrôler les budgets.
Analyser les résultats.
Proposer, corriger des plans d'actions.
Garantir la bonne gestion administrative de la région.

PARCOURS PROFESSIONNELS

Août 2015 à ce jour. Directeur commercial, formateur certifié. Paris ile de France. Consulting Ethique Efficience Vente Et Management.

Création d'un site internet, centre de formation vente et management certifié ICPF & PSI, audit en entreprise.

Mai 1997 à juillet 2015. Chef des ventes et formateur, Paris ile de France. STAPLES ADVANTAGE.

Manager de 14 commerciaux terrain. Vente de fourniture de bureau, mobilier de bureau cycle court et long (appel d'offre) auprès de PME, PMI, TPE et administration. Garant des objectifs du CA et de la marge commerciale. **Résultats** : CA réalisé > à 9 M€.

Mars 1993 à janvier 1997. Président CDLJ, création de centres de loisirs à l'étranger Management de 35 à 50 collaborateurs (directeurs de centre de vacances et animateurs). Développement commercial, stratégique et marketing. Recrutement, formation et gestion financière. **Résultats** : Plus de 200 enfants et 450 familles en centre de vacances.

Octobre 1991 à janvier 1993. Chef des ventes UTAX France Sa groupe UTC. Manager de 11 commerciaux terrains sur IDF. Vente de photocopieurs, fax, imprimantes et consommables informatique. Garant de l'atteinte des objectifs commerciaux. **Résultats** : CA moyen de 54 000 € par mois soit quatre ventes par vendeur/mois. CA annuel 5 940 00 €

Octobre 1988 à septembre 1991. Ingénieur commercial grand compte KONICA SA. Développement et gestion des comptes de la défense nationale, EDF GDF. Réponse aux appels d'offres et leurs mises en place.

Résultats : CA de 150 K€ à > de 1.5 M€

DIPLÔMES & FORMATIONS

Octobre 2011 à septembre 2012 ISEE Business School « Business unit manager ». Master's Degree, Management des entreprises, chef de produit marketing.

Certifié février 2014 par l'Institut de Certification des Professionnels de la formation et de la Prestation de Service Intellectuel (ICPF & PSI).

Expert formateur consultant : Vente, Négociation, Marketing, Management, Organisation entreprise, Recrutement force de vente et call center.