



Vincent Verrier

BUSINESS DEVELOPPER

Je suis **commercial indépendant**, actif dans le secteur commercial depuis plus de 7 ans, avec une expertise confirmée en développement commercial, gestion de la relation client et merchandising terrain.

J'interviens dans des environnements variés tels que la GMS, GSA, GSS et le réseau indépendant, où je m'adapte rapidement aux besoins du terrain et aux objectifs des marques. J'interviens sur des missions très opérationnelles : mise en rayon, implantations, opérations commerciales, négociations en point de vente, tout en assurant une représentation efficace et qualitative des marques. Mon approche est à la fois terrain, stratégique et orientée résultats.

INFORMATIONS

Permis B + véhicule

06-80-78-47-79

Contact@auralpes.com

49 rue joliot curie, 69005 Lyon

FORMATIONS

● Master 2 : Marketing et vente

2019- 2021

EKLYA BUSINESS SCHOOL (CNAM)

À ECULLY (LYON)

● Stage à l'international

2018

EDS INTERNATIONAL (BANGKOK, THAILANDE)

● Bachelor :

Développement Commercial

2017- 2018

EKLYA BUSINESS SCHOOL (CNAM)

À ECULLY (LYON)

● BTS : Négociation relation clients

2015- 2017

INSTITUT CARREL LYON

COMPÉTENCES

- Gestion d'une entreprise
- Gestion d'équipe
- Stratégie de communication
- Suivi et relation client
- Marketing opérationnel et techniques de merchandising
- Communication digitale
- Maîtrise des outils bureautiques
- Création et analyse d'une société
- Prospection et fidélisation

LANGUES/ INTERÊTS

- Français (langue maternelle)
- Anglais (niveau B1)
- Sports (Rugby en compétition, tennis en compétition)

● Auralpes conciergerie

Fondateur et gérant

OCTOBRE 2024 - ACTUEL

Business plan : Analyse de la concurrence, stratégie financière, stratégie commerciale, juridique, marketing.

Partie commerciale :

- Prospection terrain / téléphonique
- Participation à des échanges pour pitcher
- Partenariat avec des prestataires locaux
- Fidélisation des gestionnaires de biens

Partie marketing :

- Création de mon site internet
- Création flyers/brochures
- Animation réseaux sociaux

Partie recrutement :

- Recrutement et management de prestataires de services

● Doctolib

Chargé de compte terrain (région Auvergne-Rhône-Alpes)

SEPTEMBRE 2022 - OCTOBRE 2024

- Développement commercial auprès des masseurs-kinésithérapeutes de la région Auvergne-Rhône-Alpes
- Réalisation de démonstrations commerciales de la solution SaaS
- Prospection (chasse froide), démarchage téléphonique et terrain
- Gestion de la relation client et satisfaction des professionnels de santé au quotidien
- Rédaction et suivi de rapports via Salesforce
- Participation à des événements locaux pour fidéliser et promouvoir la solution Doctolib

● My Candy Shop

Chef de secteur (région Auvergne-Rhône-Alpes)

JUIN 2019 - SEPTEMBRE 2022

- Prospection dans les GSA (grandes surfaces alimentaires) et les GSS (grandes surfaces spécialisées)
- Merchandising : mise en place des produits après la vente dans les points de vente (implantations)
- Négociation avec les chefs de secteur et les adhérents des magasins
- Gestion du portefeuille clients/ grands comptes : GSA/GSS/ INDEPENDANTS
- Création et gestion de partenariats

● WD-40

Commercial

SEPTEMBRE 2018 - JUIN 2019

- Gestion d'un portefeuille de 500 clients : magasins indépendants et GSB (Leroy Merlin, Mr Bricolage, Castorama, Weldom)
- Prospection, fidélisation
- Formation produit pour les clients