

MAXIME GAGNAIRE

Responsable de secteur – Commercial terrain BtoB

Reims – Marne / Ardennes

06 02 64 83 48

[gagnairemaxime@gmail.com](mailto:gagnairemaxime@gmail.com)



## PROFIL

Commercial terrain avec 9 ans d'expérience, spécialisé en développement de secteur, gestion de portefeuille clients, négociation et suivi de performance. Habitué à représenter une entreprise sur un périmètre géographique défini et à construire des relations durables avec des partenaires locaux.

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### Commercial terrain BtoB – Transition digitale | DIGITALLIANCE – Cormontreuil | 2024 – 2025

- Développement d'un secteur commercial dédié
- Prospection terrain et téléphonique de clients professionnels
- Gestion et suivi d'un portefeuille clients
- Analyse des besoins et proposition de solutions adaptées
- Négociation commerciale et atteinte des objectifs
- Suivi des résultats et reporting commercial

### Commercial terrain indépendant – Développement commercial | L'Atelier Immo – Reims | 2023

- Développement du chiffre d'affaires sur un secteur défini
- Animation et accompagnement commercial
- Construction de relations de confiance avec des partenaires locaux
- Suivi des performances commerciales

### Commercial immobilier terrain indépendant | Keller Williams Grand Cru – Reims | 2021 – 2023

- Prospection terrain quotidienne (porte-à-porte)
- Gestion d'un portefeuille de clients vendeurs
- Négociation commerciale
- Suivi des ventes et relation client long terme

### Conducteur de travaux – FACE Champagne ardennes Reims | 2015 -2020

- Relation client et négociation fournisseurs
- Gestion de budgets et indicateurs de suivi
- Coordination d'équipes terrain sur plusieurs sites

## COMPÉTENCES CLÉS

Développement de secteur • Vente terrain BtoB • Gestion portefeuille clients • Négociation • Relation partenaires • Suivi de performance • Reporting • Autonomie • Organisation

## FORMATION

BTS Bâtiment – CESI Reims

DAEU Littéraire – Université de Reims