

OLIVIER CHOMAT

BUSINESS DEVELOPER INDEPENDANT

07 87 06 70 94
olivier.chomat@tugsell.fr

Lieu de résidence : Ille et Vilaine (35), Rennes

22 ans d'expériences commerciales en BtoB
100% humble, 100% motivation, 100% team player

COMPETENCES

COMMERCIAL

- Définir et mettre en oeuvre de la stratégie commerciale
- Identifier, détecter et développer des opportunités, des nouveaux marchés et prospects.
- Analyser et identifier les interlocuteurs clefs.
- Mener des négociations commerciales et maîtrise des techniques de « closing ».
- Négocier les contrats complexes ou grands comptes

MARKETING

- Etudes de Marché
- Analyse de l'environnement externe et interne (PESTEL, SWOTT)
- Marketing Mix (4P)

MANAGEMENT

- Mettre en place des opérations d'animations commerciales.
- Animer les réunions
- Recruter les commerciaux
- Diriger et animer la force commerciale.
- Former et accompagner les commerciaux sur le terrain.

GESTION

- Suivre les résultats individuels et collectifs.
- Analyser les résultats.
- Proposer des plans d'action d'agence ou individuelle.
- Assurer les reporting à la direction commerciale.

FORMATIONS

B.A.D.G.E :

Diplôme de l'école de commerce Rennes School of Business de niveau II (diplôme RNCP-BAC+4)

MASTER 1 :

Responsable commercial et Marketing
(Institut des cadres supérieurs de la vente)

ATOUTS :

Expérimenté dans le développement commercial, Dynamique, autonome, bonne capacité relationnelle, forte culture du résultat, négociateur, convaincant, entrepreneur, forte adaptabilité, aime le challenge, pragmatique, travailleur.

OBJECTIFS :

Développer le CA de l'entreprise en détectant les nouvelles tendances du marché, analyser l'environnement externe (légal et concurrentiel), trouver des nouveaux clients, des produits différents, des services, des partenaires.

VALEURS :

Honnêteté, Partage, Ouverture d'esprit, Bienveillant, Générosité, Volonté.



EXPERIENCES

OLIVIER CHOMAT
BUSINESS DEVELOPER INDEPENDANT

07 87 06 70 94
olivier.chomat@tugsell.fr



Fondateur et Business Developer

Depuis janvier 2017

Secteur : Conseils

Missions : Accompagnement commercial (Formations, Management, Stratégie, Recrutement, Prospection)

Prospects : Start-ups - TPE - PME - Opérateur Télécom

Editeur de logiciels

Réalisation : CA 1ere année : 43k€



Responsable régional prescription

De septembre 2015 à mars 2016

Secteur : Bâtiment (Isolation Thermique par l'extérieur)

Missions : Suivi et Détection de projets-secteur Logements et Tertiaires
Prescription activité ITE+SANITAIRE

Prospects: Architectes - BE - Economistes - OPH - ESH - Promoteurs

Budget : 11 M€ / an



Ingénieur commercial

De septembre 2013 à septembre 2015

Secteur : Editeur de logiciels - Domotique

Missions : Développement commercial - Création stratégie commerciale
Encadrement 3 commerciaux

Prospects : Fabricants et Industriels dans le secteur des ouvrants (National)

Réalisation : CA (2015) 2eme année : 60k€. (300 box profalux...)
(panier moyen par box : 300€)



Ingénieur commercial

De mai 2011 à septembre 2013

Secteur : Editeur de logiciels - Cloud - Computing

Missions : Développement commercial (PME)

Management 2 commerciaux

Cibles : PME (Ille et Vilaine)

Réalisation : CA (2011 - 2012) : 30k€ - CA (2012 - 2013) : 45k€



Chef des ventes : De juillet 2009 à mai 2011

Commercial Senior : De février 2004 à avril 2007

Secteur : Opérateur Télécom

Missions : Management de 7 commerciaux

Cibles : Artisans - TPE - PME (Ille et Vilaine)

Réalisation : CA (2010) : 850k€



Ingénieur commercial PME (Middle Market)

D'avril 2007 à juin 2009

Secteur : Intégrateur réseaux et télécoms

Réalisation : CA (2010) : 650k€/an



Commercial Senior

De septembre 1996 à février 2004

Secteur : Voyage d'affaires

Réalisation : CA : 1.5M€