

Laurent PONS

3, Rue des Peupliers
92130 Issy Les Moulineaux
Gsm : 06 77 01 64 23
Email pons_laurent@orange.fr
2 enfants
Permis B



INGENIEUR COMMERCIAL

Compétences

- Profil de type « chasseur »
- Expérience de plus de 15 ans dans la vente de services aux entreprises
- **Grande expérience dans le domaine du Transport et de la Logistique**
- Réseau de contacts grands comptes
- **Assure la fidélisation et le développement de portefeuilles clients**
- Très à l'aise avec les cycles de ventes Longs

Expérience professionnelle

- **2024** **MIIST GROUP (75)**
Responsable Commercial Senior
✓ Responsable du développement du CA **Transport** Last Mile et First Mile toute France. Prospection, offres, signature et suivi ; **Apport de clients important**
 - **2020 / 2023** **GSG TRANSPORT EXPRESS (93)**
Responsable Commercial National
 - Responsable du développement du CA au niveau National sur les 4 Agences : Acquisition de très nombreux grands comptes (+2 M€/An)
 - **2018 / 2019** **Groupe GEODIS (77)**
Chargé de Missions Task Force Commercial
✓ Responsable du développement du CA **Transport** et **Logistique** en France
Prospection, offres clients, signature et suivi ; **Apport de nouveaux clients**
 - **2014 / 2018** **Groupe EGETRA (95)**
Ingénieur Commercial
✓ Responsable du développement du CA **Logistique** et **Transport** Route National et International et **OVERSEAS** en IDF
Prospection, offres clients, signature et suivi ; **Objectif atteint chaque année**
 - **2011 / 2013** **Groupe CECOP (92)**
Responsable de clientèle
✓ Responsable Commercial sur les activités Stim, Objets Pub et cadeaux d'Affaires (Prospection et fidélisation des clients) ; **Résultat : C.A. X 2.5**
 - **2000 / 2011** **Groupe STACI (95)**
Ingénieur d'Affaires France
✓ Responsable du développement du C.A. logistique Publi Promotionnel
Objectif annuel 2010 : 700 KE.
Objectif atteint à plus de 100 % chaque année depuis 2000
Prospection, suivi et fidélisation de grands comptes dans le cadre de la vente de prestations logistiques, Route National et International.
 - **1998 / 2000** **T.M.G (Groupe ISS ABILIS) (75)**
Technico-Commercial de la région Ile de France
✓ Responsable avec une équipe de 4 personnes du développement du CA
Prospection, suivi et fidélisation des clients dans le cadre de la Vente de services logistiques aux entreprises. **Objectif de 800 KE atteint chaque année.**
 - **1992 / 1998** **Via Location Ile De France (94)**
Attaché Commercial (Agence d'ORLY ; 180 véhicules)
✓ **Création** du service Location Courte Durée de véhicules, élaboration du business plan et mise en place d'une équipe de 5 personnes.
- ↳ **Challenge 1996 & 1997 : Elu meilleur Commercial National de l'année**

Formation et Diplômes

- ↳ **Double formation à la fois Commerciale et Logistique**
2013 : Formation « **Compétences Managériales** » G2R Rueil
DISTECH 2 (Techniques de Distribution) IAE Paris I
Diplôme de l'ICD (Groupe IGS) option Marketing Commercial
DUT Transport et Logistique - IUT Paris XII

Informatique

- Bonne connaissance des outils de la suite Microsoft Office,
- CRM Hubspot / Ines
- WMS SAP
- Bonne Maitrise des réseaux sociaux LinkedIn

Langues

- Anglais courant
- Espagnol Scolaire

Aptitudes

- Persévérant
- Autonome
- Esprit d'équipe
- Organisé
- Rigoureux
- Pugnace
- Gout du résultat

Centre d'Intérêts

- Sport : Tennis, Natation, Tennis de table
- Voyages à l'étranger
- Association et clubs professionnels (Agora club, France Supply Chain)
- Association de parents d'élèves