



EDDY D'ABADIE DE LURBE

KEY ACCOUNT MANAGER BTOB

 Ile de France, France
 07 82 50 52 60
 eddy.dabadie@outlook.fr

PROFIL

Expert confirmé en vente BtoB, je maîtrise la prospection, l'acquisition de nouveaux clients finaux et le développement de partenariats stratégiques. Mon expérience s'est construite autour des secteurs de l'impression bureautique et industrielle, et l'impression dans le secteur de l'Imagerie Médicale, ainsi que du déploiement de solutions logicielles avancées (GED) et cybersécurité.

Maîtrisant la gestion de projets à forte valeur ajoutée, je m'appuie sur une communication efficace, une grande autonomie et une forte détermination pour atteindre et dépasser les objectifs, et mettre ces compétences au service de la croissance et de la performance de votre entreprise.

ÉDUCATION

MASTER 2 - AES, OPTION MARKETING, VENTE

Paris / 1994

COMPÉTENCES

PROSPECTER ET RECRUTER DE NOUVEAUX CLIENTS

FIDÉLISATION DES PARTENAIRES

SPÉCIALISTE ENVIRONNEMENT B-TO-B

VENTE ET GESTION DE PROJETS À VALEUR AJOUTÉE

NÉGOCIATION DE CONTRATS

MOBILITÉ NATIONALE ET EXPORT

LIEN

LinkedIn:
www.linkedin.com/in/eddy-d-abadie-de-lurbe-a1b3018

LANGUE

ANGLAIS

CENTRES D'INTÉRÊT

PLONGÉE,VOLLEY BALL,VTT,RANDONNÉE,TREK

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

OKI EUROPE (FABRICANT DE SOLUTIONS D'IMPRESSION)
France
2020 - 2025

● KEY ACCOUNT MANAGER Solutions d'Impression & d'Etiquetage Industriels

- Création et pilotage d'un réseau de 10 partenaires OEM spécialisés en impression industrielle, emballage et santé, avec fidélisation du portefeuille et animation régulière des relations commerciales
- Développement d'un chiffre d'affaires annuel de 6 M€ sur les matériels et consommables, dans une logique de croissance durable des comptes clés
- Accroissement des ventes de +35 % sur trois ans grâce au renforcement de la présence chez les clients stratégiques
- Prospection nationale représentant 50 % de mon activité, auprès de secteurs variés : imprimerie, automobile, viticulture, oléiculture, jardinerie, horticulture, cosmétique, parapharmacie, emballage alimentaire et logistique pour aéroports et grandes surfaces non alimentaires et le secteur de la santé (Centre Hospitalier Universitaire)
- Organisation et animation de sessions trimestrielles de formation technique sur les produits et logiciels afin de renforcer les compétences techniques et commerciales des partenaires OEM

OKI EUROPE
France
2016 - 2019

● Regional Sales Manager

- Développement et gestion d'un réseau de 20 concessionnaires en solutions d'impression bureautique sur les régions Nord, Est et DROM
- Génération d'un chiffre d'affaires annuel de 5 M€ (matériels et consommables) auprès de partenaires tels que Koesio, Xefi, Reproland, Trimarg Martinique, LAFI, SCC, Computacenter, etc.
- Suivi et animation de 20 business plans partenaires afin d'optimiser la croissance des ventes et la performance commerciale du réseau
- Prospection et développement de nouveaux clients finaux (50 % de l'activité) pour des projets supérieurs à 30 000 €, auprès des Collectivités locales, PME, Syndics, compagnies d'Assurance et Mutuelles
- Organisation et animation trimestrielle de formations commerciales et produits pour renforcer les compétences, l'autonomie et l'engagement des partenaires

OKI EUROPE
France
2008 - 2016

● Distributors Sales Manager

- Gestion stratégique d'un portefeuille de 8 partenaires grossistes IT en matériels et consommables informatiques, représentant un chiffre d'affaires annuel de 24 M€
- Pilotage du Sales In et du Sales Out auprès des distributeurs, avec définition et mise en œuvre de plans de remises annuelles (RFA) pour dynamiser les performances commerciales
- Responsabilité de la gestion d'un budget marketing de 60 000 € alloué aux grossistes, avec optimisation de l'affectation des ressources et suivi de l'exécution des actions
- Mise en place de programmes de formation et de support produit pour les équipes commerciales des distributeurs, afin de renforcer leur expertise et d'accroître l'efficacité des ventes

AVANQUEST FRANCE (DÉVELOPPEUR DE LOGICIELS)
Gennevilliers
2001 - 2008

● IT Channel Sales Manager

- Gestion et animation d'un réseau de 30 revendeurs IT spécialisés (sauvegarde, sécurité, mobilité, gestion documentaire), avec un chiffre d'affaires annuel de 3 M€
- Pilotage du développement commercial du channel, avec une croissance soutenue du chiffre d'affaires de 15 % par an
- Coordination des réponses aux appels d'offres publics, aboutissant à l'obtention de contrats majeurs supérieurs à 50 k€

ABSOFT (RÉ-ÉDITEUR DE LOGICIELS)
Bièvres
1998 - 2001

● IT Channel Sales Manager

- Recrutement et formation de revendeurs spécialisés pour maximiser la distribution de solutions logicielles sur le marché : Quadria, Resadia etc
- Mise en place de programmes de formation dédiés aux partenaires pour booster leurs compétences et performances de vente.
- Définition d'objectifs de vente réalistes et suivi rigoureux des progrès réalisés par les partenaires.

ETC MÉTROLOGIE FRANCE (GROSSISTES IT)
Colombes
1994 - 1998

● Inside Sales Manager

- Gestion d'une équipe de 10 commerciaux sédentaires : supervision quotidienne, évaluation des performances, et développement des compétences.
- Pilotage du recrutement de revendeurs IT : identification de prospects, négociation de contrats, et établissement de partenariats stratégiques.
- Accroissement du chiffre d'affaires de 35% sur une période de 3 ans. Chiffre d'affaires annuel de 20 M€.