



Patrice RAYNARD

« Mon métier est le management d'équipes commerciales. J'ai une grande expertise dans le B to B tout particulièrement dans le secteur des services aux entreprises. Passionné par les sports d'endurance et de défis, je partage mon dynamisme et je donne du sens aux actions à mener. Mon ambition, c'est de dépasser les objectifs ... »

COMPETENCES

Management fédérateur
Autonomie décisionnelle
Esprit combatif
Entrepreneur
Dynamisme - créativité
Salesforce
Insight Discovery
Miller Heiman sales methodology
Anglais courant (Cambridge B2)

FORMATION

Master en Management Commercial
2016 à 2017
Université Paris Dauphine

PROFIL PERSONNEL

Passions :
Sports : Triathlon Ironman, Marathon,
Surf, ski, ...
Photographie

1994/96 :
Sous-officier dans un régiment
parachutiste

CONTACT

+33 6 72 85 80 40

Bourg la reine

patriceraynard@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/patriceraynard>

DIRECTEUR COMMERCIAL

Créer les opportunités business en fédérant les équipes

25 ans d'expérience dans les services en B to B
Expert organisation grands comptes,
Créateur de solutions clients innovantes et rentables
Développeur de talents, Accélérateur de business,

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

CLEARWAY (Sécurisation Temporaire des biens et des personnes)

2025

Directeur commercial

- Définir & mettre en œuvre une stratégie de développement
 - Organiser et motiver l'équipe commerciale
 - Construire le pilotage de l'activité et des résultats
- ⇒ Atteinte de 3,9m€ de CA Vs 3,7m€ d'objectif

SAPIAN (Maîtrise des nuisibles, Assainissement, hygiène de l'air, protection incendie)

2022 – 2025

Directeur comptes stratégiques et cellule AO publics

- Dessiner un nouveau modèle d'organisation
 - Organiser le pilotage de l'activité et des résultats
 - Dynamiser et développer la part des ventes grands comptes
- ⇒ Croissance CA 2024 : +14% Vs 2023
⇒ Mise en place d'une activité « déploiement grands comptes »
⇒ Centralisation de la cellule appels d'offres publics

EVERYKID (Centrale d'achat dédiée aux professionnels de la petite enfance)

2021 - 2022

Directeur du Développement Commercial

- Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale
 - Développer les ventes (nouveaux marchés - export)
- ⇒ Croissance CA = x 2,5 Vs 2020
⇒ Mise en place d'un CRM (Salesforce)

RENTOKIL INITIAL (Location Entretien vêtements pro. & Hygiène)

2017 - 2020

Directeur Grands Comptes Nationaux

- Développer les ventes Grands Comptes (Cross/Up -selling, Conquête) – 15 collaborateurs – 90 M€/an
- ⇒ Création du pôle télévente et croissance CA : 5,4 % du CA et marge : 3 %

OFFICE DEPOT BS (Fournitures et mobilier de bureau)

2013 – 2016

Responsable Régional des Ventes

- Manager les ventes B to B. en IDF – Équipe de 6 commerciaux
- ⇒ Augmentation du CA (+5%) et de la marge (+4%)

2009 - 2013

Strategic Account Manager

- Développer les clients Grands Comptes publics nationaux et conquérir de nouveaux marchés.
- ⇒ Gain de prospects nationaux : Pôle emploi, Min. Cult & com
⇒ Reconduction des plus gros clients publics : Min Fin. (8 M€),...

2006 – 2009

Key Account Manager (Marchés publics)

- Développer et pérenniser le partenariat avec les clients les plus stratégiques
- ⇒ Déploiement de nouveaux contrats : Gdf Suez (5M€/an), Siemens (1M€/an)

2002 – 2006

Chargé de clientèle

- Développer et fidéliser un portefeuille clients de 800 K€

COMMERCIAL INDEPENDANT

2001 - 2002

Agent Commercial B to C en défiscalisation

INAPA (Distributeur papetier)

1999 - 2001

Attaché commercial entreprises

LA POSTE

1996 - 1999

Télévendeur