

Antoine Garcia

Tel : 06 70 74 54 66

78390 Bois d'Arcy, France

garcianoine@gmail.com

fr.linkedin.com/in/garcianoine



- Je dispose d'un savoir-faire de plus de 20 ans, dans le développement commercial via différents canaux de vente.
- Je crois aux bénéfices d'une satisfaction client élevée et sais mobiliser le collectif autour de cet axe.
- Je souhaite m'investir au sein d'une équipe dynamique et innovante, accompagnant les entreprises dans leur transformation digitale.

Account Executive

Compétences

Prospection
Vente Directe et Indirecte
Vente complexe
Vente croisée et additionnelle
Gestion grands comptes
Négociation
Stratégie Marketing et Commerciale
Analyse Financière
Coaching
Gestion de projet

Soft Skills

Leadership
Esprit d'entrepreneur
Esprit d'analyse
Autonomie
Créativité
Adaptabilité
Persévérance

Formations

2015-2016. Sup de Vente (78)

Master II - Ingénierie d'Affaires

TOEIC (840)

Anglais professionnel

2019-2020. MOOC de Institut Mines Telecom
La transformation digitale au service de
l'entreprise et de l'industrie du futur.

Découverte des télécommunications.

Mobilité 3.0

1995. Permis B de conduire

Logiciels maîtrisés :

Pack Office - Suite Google
Linkedin Sales Navigator,
Trello, Confluence, Slack
Sales Force, Microsoft Dynamics

Expérience professionnelle

01/2025 à 05/2025 – Infios – Enterprise Sales Executive.

Commercialisation de la suite logicielle de Infios (ex Körber) dédiée à la Supply Chain (WMS, TMS). Secteur Industrie & Retail.

04/2023 à 11/2024 – Hub One – Ingénieur Commercial.

Filiale d'ADP. 1^{er} intégrateur français de solutions pour la traçabilité dans la Supply Chain (matériel et logiciels). Portefeuille Industrie et Service. Technologies : Wifi, LORA, BLE, RFID, IoT. Gestion d'Appels d'Offres. 800 k€ signés en 12 mois, Pipe construit de 3,7M.

12/2021 à 03/2023 – Percall – Ingénieur Commercial FR & Be.

ESN. Intégrateurs de la suite logicielle de PTC (CAD, PLM, IIoT, AR). Grands comptes dans l'Automobile, la défense, le matériel médical et sportif. 25% de croissance. Contrat de 3,5 M signé. Q3 2023 #1 EU West PTC Seller sur la Réalité Augmentée & CAD.

02/2021 à 07/2021 – Monstock – Commercial Grands Comptes.

Plateforme SaaS de digitalisation de la Supply Chain (WMS étendu). Prospection grands comptes. 400k d'ARR signé, 500k de devis bien engagé.

04/2019 à 04/2020 – Deveryware – Responsable Commercial Deliv.

Rafraîchissement d'une Plateforme SaaS d'optimisation du Last Mile. Reprise d'un portefeuille dormant, 150k signé en 2019.

05/2017 à 11/2018 – Valéo – Sales Manager Mov'InBlue.

CDD de 18 mois dans un Co-projet avec Capgemini. Solution SaaS ou API d'auto-partage et de gestion de flotte. Technologie embarquée et pilotage en Bluetooth. Construction de la robustesse de l'offre. Lancement des partenariats avec la vente sur une offre combinée pour 2000 véhicules

01/2006 à 06/2017 – Shell – Commercial Grands Comptes.

Vente indirecte 5 ans : Structuration du canal de vente indirecte en France. Négociation des contrats commerciaux. Plan marketing. Suivi commercial du réseau de loueurs LLD, revendeurs de carte carburant.

Management indirect de mon équipe support délocalisée (5FTE). NPS + 20% CA de 95M€. +25% sur les 3 dernières années. Marge +33% en 2016.

Vente directe 6 ans. Grand Est France. Carte de paiement pour les carburants et services routiers (200) au transport routier. Création d'un réseau d'apporteurs d'affaires. Gestion du risque financier associé. CA 45 M€. 15% par an.

Autres expériences acquises avant 2006

Support Excellence Opérationnelle Grands Comptes, Chargé de campagne Marketing, Chargé de recouvrement B2B, Chargé de clientèle, Commercial sédentaire, Téléprospecteur, Superviseur en émission d'appels (40 FTE), Télévendeur, animateur commercial, VRP en porte à porte.