

Stratégie et développement commercial



Christophe BLANC

Mon expérience entrepreneuriale et mon parcours professionnel m'ont permis de développer ma faculté d'adaptation, ma capacité d'analyse et mon imagination. Je reste convaincu que l'innovation crée de la richesse et c'est sur ce principe que j'ai construit ma carrière. Doté d'un excellent sens relationnel, j'ai su créer au fil des années un climat de confiance avec des interlocuteurs variés. Motivé, rigoureux et exigeant j'aime les challenges et le sens du service

HIGHLIGHTS :

- Développement du marché du nettoyage cryogénique en France
- Mise en place de la première application d'accompagnement vocal pour les malvoyants sur les ATM en France
- Déploiement de la première liaison internet satellitaire pour des applications de voix sur IP

CONTACT

TÉLÉPHONE : 06 78 11 76 50
christophe_blanc2002@yahoo.fr

FORMATION

1988 : École de commerce ESIG Paris
Langue : Anglais usuel

CENTRES D'INTERETS

Sport : Course à pied, natation, apprenti golfeur
Voyages : Europe, Asie, Etats Unis
Loisirs : Amateur d'Art, Epicurien

EXPERIENCES

Actuellement- ZEN FIN Paris - Courtier en financement locatif d'équipements professionnels

Accompagner les entreprises dans le développement de leur croissance grâce à des solutions de financement adaptées à l'économie de l'usage :

- Location financière
- Crédit-bail
- Lease-back
- Financement des ventes
- Gestion de trésorerie : mobilisation des créances clients et financement des stocks
- Ingénierie financière

2010 – 2019 : CRYOLOGIE SAS - Entreprise spécialisée dans le nettoyage cryogénique pour la rénovation du Patrimoine et les Biens Immobiliers

« Co-fondateur et Dirigeant »

- Elaboration du business plan
- Création de la Société – Lauréat du Réseau Entreprendre 92 « Prix Coup de Cœur de la Région Ile de France » pour une technologie innovante et respectueuse de l'environnement
- Elaboration de la stratégie commerciale et développement des ventes auprès des acteurs économiques de l'immobilier et du bâtiment
- Développement d'offres innovantes à forte valeur ajoutée
- Gestion financière et budgétaire, relation avec les investisseurs

2002 - 2009 : DIEBOLD France - Fabricant et distributeur d'automates bancaires

« Senior Strategic Account Manager – Team Leader »

- Vente de solutions hardwares, softwares et de services visant à l'optimisation et à l'automatisation des activités bancaires « Libre Service Bancaire »
- En charge du développement des ventes de comptes stratégiques : BNP PARIBAS, Société Générale, BPCE, groupe Crédit Agricole
- Prise de parts de marchés significatives et croissance du C.A
- Organisation et animation des comités de pilotage stratégiques
- Pilotage et gestion de projets
- Organisation de séminaires, salons et relations publiques

2001 – 2002: TELECITY SAS - Data Center

« Senior Sales Account Manager »

- Développement et mise en place de la stratégie commerciale définie par le Groupe dans le cadre de la construction de leur premier Data Center en France
- Vente de solutions d'hébergement pour les Internet Service Provider, Application Service Provider, Content Provider, SSII

1999 – 2001 : UUNET Worldcom - Internet Provider

« Senior Sales Account Manager – Team Leader »

- En charge du développement des ventes et de nouveaux clients dans le secteur informatique et chez les ISP.
- Responsable de l'équipe (60 personnes) Business Market Worldcom – formation, animation, reporting, suivi des affaires et du closing

1990 – 1998 : TOSHIBA France - Constructeur Informatique et Bureautique

« Attaché de Direction Grands Comptes – Ingénieur Commercial »

- Vente de solutions bureautiques auprès de Grands Comptes de l'industrie pharmaceutique
 - Prospection terrain
 - Montage de dossiers financiers
-