

Wilfried MICHON-MOURARD

Key Account Manager

COORDONNÉES

☎ : +33 (0)6.60.64.19.37
✉ : wilfried.michon@gmail.com
📄 : 4, avenue Jean MOULIN
F-78360 MONTESSON

Né le 25 octobre 1973
Vie maritale, 3 enfants

Permis A & B

COMPETENCES

Relation Client	● ● ● ● ●
Négociation	● ● ● ● ○
Management	● ● ● ● ○
Gestion de Projets	● ● ● ○ ○
Organisation	● ● ● ● ○

FORMATION

Titre d'Expert en Ingénierie d'Entreprise option Ingénierie Commerciale (Diplôme Homologué Niveau II - Maîtrise) ISEG – Paris	1997
DEESMA (Diplôme Européen d'Etudes Supérieures en Marketing)	1996
BTS Action Commerciale à l'Ecole Nationale de Commerce Bessières	1995
Bac B - Economique et Social	1992

LANGUES

Anglais : lu, parlé, écrit - TOIEC : 735 / 990
Maîtrise des logiciels P.C. et Mac : Pack
Office, Publisher, Visio. Indesign, Illustrator
& Photoshop (notions)

CENTRES D'INTERET

Pratique du Tir Sportif (pistolet & revolver)
Animateur Diplômé par la FFTir
Vice-Président d'une Association Sportive
Chevalier du Mérité Fédéral depuis 2017
Amateur de Golf, VTT et apprentissage
(débutant) de la guitare

PROFIL

Ingénieur Commercial de formation, j'ai une longue expérience de la vente de services à haute valeur ajoutée auprès d'interlocuteurs variés, dans un très large panel d'activités.

Aujourd'hui, je suis à la recherche de nouveaux défis et de challenges.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

TRADIVARIUS INTERNATIONAL | Traduction & Interprétariat | 2007-2019 *Directeur et Responsable Grands Comptes*

- Gestion de l'activité commerciale de l'entreprise : recrutement des commerciaux, méthodes de vente, prospection, établissement de devis et négociation.
- Gestion des clients Grands Comptes : réponse aux Appels d'Offres, cotation, suivi des projets et gestion de la satisfaction des clients.
- Gestion des Fournisseurs : recrutement des traducteurs Freelance et autre prestataires, négociations tarifaires et suivi de la qualité des prestations.

ART INTERNATIONAL | Traduction & Interprétariat | 2002-2007 *Chargé d'Affaires Senior Traduction*

- Développement et fidélisation d'une clientèle de PME et Grands Comptes. Prospection téléphonique, détection des besoins, établissement des propositions, négociations tarifaires et suivi des dossiers.
- Traitement des appels d'offres. Références : AREVA, VEOLIA ENVIRONNEMENT, MICHELIN, REED EXPOSITION, ARCELOR, DAIMLER CHRYSLER FRANCE.....
- Recrutement et gestion d'une équipe de 4 commerciaux au quotidien : formation, aide à la négociation, suivi des dossiers et reporting auprès de la Direction Générale.
Mise en place d'opérations de stimulation, challenges.

EUROFORUM | Organisateur de Conférences | 2001-2002 *Responsable Sponsoring*

- Recherche de partenaires commerciaux (exposants, annonceurs, parrains) pour des conférences payantes dans les secteurs industriels et télécoms. Assimilation des sujets (automobiles, pharmaceutiques, télécoms, santé, packaging...), définition des cibles, prospection, argumentation, montage des partenariats et suivi des opérations.

TIR GROUPÉ | Chèques Cadeaux et Outils de Stimulation | 1999-2001 *Responsable du Projet Cartes*

Mise en place d'une nouvelle structure, création d'un plan marketing, développement et gestion des partenaires, mise en œuvre d'une politique commerciale, formation des équipes de vente. Gestion des opérations Grands Comptes. Résultats : en 1 an, 150 000 cartes et forfaits vendus. Références : RENAULT, British American Tobacco, Club Internet, MONVOISIN Assurances....

Chef de produits « Avantages & Services »

Développement et mise en place d'un nouveau produit, recherche de partenaires et gestion des opérations pour les clients "grands comptes" et analyse de la concurrence.