



ANNE CHASSANY

COMMERCIALE BTOB

Energique et communicante, forte d'expériences en vente directe, en animation de réseau, en prescription, en développement de partenariats, l'atteinte de mes objectifs et la satisfaction client sont au coeur de mes actions

CONTACT

Salles sur mer 17220

06 03 34 99 57

achassany@gmail.com

linkedin.com/in/annechassany

Mobilité Indre-et-Loire

Permis B

SOFT SKILL

- Détermination, Autonomie
- Sens du relationnel, Ecoute
- Goût de la découverte
- Force de persuasion
- Esprit d'équipe, de synthèse
- Réactivité, persévérance
- Positive, Engagement

FORMATION

- ISGIA - Tours 1987 - 1990
Ecole de commerce
- Pack OFFICE - SAGE X3 - SAP
- SLACK - CANVA

CENTRES D'INTERET

Marche nordique

Pilate

Elaboration de recettes de cuisine,
photos culinaires, newsletters

COMPETENCES

- Mettre en œuvre les **plans d'actions**
- **Prospecter: cibler**, déterminer le **potentiel**, identifier et **analyser les besoins**
- **Développer, fidéliser** clients **BtoB: distributeurs / BTP / industries/ grands comptes**
- Mener des actions de **prescription** avec une approche de cross et up/selling
- **Animer un réseau de distributeurs**
- **Négocier** des accords de **partenariat**
- **Réaliser, relancer et négocier** les **offres de prix** adaptées
- Gérer l'administratif et la logistique des ventes, traiter les réclamations
- Analyser les résultats, effectuer un **reporting** commercial et administratif **CRM**
- Assurer une **veille concurrentielle**
- S'adapter aux interlocuteurs: artisans, **responsables achats/production, dirigeants**
- Participer à des événements extérieurs : salons, journées portes ouvertes clients
- **Travailler en équipe**, en binôme et en synergie avec les différents services

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

CHARGÉE DES PARTENARIATS - LA ROCHELLE

2020

Cadres friendly - association - 90 adhérents - Bénévolat

- Membre du bureau, gestion administrative, **communication LinkedIn**
- Relation avec les entreprises, **développement des partenariats** et gestion des contrats

COMMERCIALE ITINERANTE - CHEF D'AGENCE - LA ROCHELLE

2016 2019

Guillot **distributeur** de produits sidérurgiques : **Acier Inox Aluminium**

adhérent Socoda - CA 4,5 M€ - 5000 T - dépt **17 - 85**

- Commercialisation et gestion d'un portefeuille de 70 clients/prospects dont les **grands comptes**
- Développement des ventes des familles produits à taux de marge élevé
- Gestion de l'agence (6 personnes) et responsable du portefeuille global de l'agence (400 clients)
- **Résultat**: augmentation de 21% du volume commercialisé de mon portefeuille à taux de marge stable et dépassement de l'objectif de marge de l'agence de 7 points

CHARGÉE D'ANIMATION DE RESEAU - RÉFÉRENCIEMENT

2013 2016

SN Rossignol fabricant de collecteurs de déchets/tri-sélectif/équipements d'hygiène

3 régions et 1 dépt : Bretagne - Pays de la Loire - Nouvelle-Aquitaine et Indre et Loire

- **Animation de réseau** : 25 enseignes de distributeurs - 150 points de vente - CA 1 M €
- Présentation catalogues , **formations produits et services**, mise en place **d'actions commerciales** et de **challenges**, visites accompagnées
- **Prescription** auprès des collectivités
- **Référencement** produits, **négociation des partenariats** auprès de 3 clients
- **Résultat** : augmentation de 15% du CA

COMMERCIALE - CHEF D'AGENCE - TOURS

1999 2011

Guillot **distributeur** de produits sidérurgiques : **Acier Inox Aluminium**

groupe Arcelor - adhérent Socoda CA 3,5 M€- 4000 T- dépt 37- 41 - 45 - 72

- fidélisation des grands comptes (20 clients - 50% des volumes) gestion de l'agence (5 personnes)
- Développement et gestion, en binôme, de 2 nouveaux secteurs sur des dépt: 45 - 72
- **Résultat**: augmentation de 12% du tonnage

COMMERCIALE - TOURS - LYRECO - FOURNITURES DE BUREAU

1998

ASSISTANTE COMMERCIALE - TOURS - FENWICK LINDE

1997

ASSISTANTE COMMERCIALE - TOURS - SRI -STRATIFIES

1990 1996