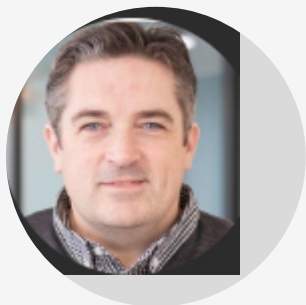


fabrice dallard

Manager
Commercial




responsable commercial


Management d'équipe

chasseur

Fiabilité

ténacité

 @fabricedallard

 fabrice-dallard-7a1b366b

Acteur dans la distribution française depuis 1996, j'ai un parcours jalonné d'expériences en retail, opérateur, prestataire et aussi chez l'industriel à différents postes clés.

Ma soif d'apprendre et mon envie de performer m'ont toujours permis de m'épanouir et de toujours vouloir aller de l'avant.

✉ fd@fabrice-dallard.fr
☎ 0644080789

EXPÉRIENCES

Directeur Grands Comptes



CPM France - Depuis décembre 2019

- CDI - Issy les moulineaux

Directeur des Comptes HP / INTEL / MICROSOFT / NVIDIA / MCAFEE / NOTHING

Directeur de clientèle pour Hp France



CPM France - Février 2019 à décembre

2019 - CDI - ISSY LES MOULINEAUX -

France

Pilotage Field Force pour Hp France

Directeur de clientèle pour la marque Samsung



Retail SAFARI - Février 2018 à janvier 2019

Pilotage Field Force B2C pour la marque Samsung :

- ▶ Smartphones
- ▶ Tablettes
- ▶ Objets connectés

Directeur de clientèle CPM pour Microsoft France



Cpm pour Microsoft - Septembre 2016 à février 2018 - France

Pilotage des FDV Microsoft CCG :

- ▶ Xbox
- ▶ Office
- ▶ Surface / PC
- ▶ Gears
- ▶ Phone
- ▶ Microsoft Specialist

Equipes composées de Directeurs Régionaux, Comptes Clés Régionaux, Chefs de secteurs ainsi qu'une équipe Shop in Shop Microsoft Specialist dans le réseau CES.

Interface quotidienne avec Microsoft afin d'exécuter les négociations nationales et atteindre les objectifs du groupe.

Responsable Force de vente B2B / B2C



CPM pour Nokia France, filiale de Microsoft Oy - Mai 2014 à septembre 2016 - CDI - Paris - France

- ▶ Pilotage FDV B2C et B2B, suivi des comptes distribution en partenariat avec les KAM/SAM + coordination services Marketings.

- ▶ Résultat : la FDV CPM pour Nokia a reçu le trophée d'Or Action Co dans la catégorie force de vente externalisée.

<http://capital-terrain.fr/de-lor-pour-cpm-france-et-nokia/>

<http://www.actionco.fr/Thematique/vendre-1018/Breves/Action-Commerciale-recompense-les-agences-231500.htm>

Responsable développement des Ventes pour Nokia



CPM pour Nokia - Janvier 2011 à mai 2014 - CDI - France entière

- ▶ Gestion globale de la relation client Nokia, pilotage des équipes B2C + mise en place équipe B2B. Accompagnement des managers des équipes afin de relayer au régional les opérations montées au national.
- ▶ CA + 300%
PDM x2
- ▶ www.fr.cpm-int.com

Chef des Ventes pour Nokia



OPTICOM pour Nokia - Janvier 2005 à janvier 2010 - CDI - France entière

- ▶ Encadrement FDV Nokia, 17 responsables de secteur B2C
- ▶ PDM +125%
- ▶ <http://www.optimark-cbs-fr.com/>

Compte clé National



ITT Monaco - Janvier 2003 à janvier 2005 - CDI - Monaco / Milan

- ▶ Compte clé national pour la société ITT, basée à Monaco, spécialisée dans la réalisation de devices à la demande : double SIM / senior mobile / rugged phone...
- ▶ Lancement en 2005 des 1ers dual sim tactile et des 1ers mobiles antichocs IP 54
- ▶ Ca France +255%
Portefeuille client x3
- ▶ <http://www.ttmonaco.com/>

Chef des Ventes Multi site



DARTY - Janvier 2001 à janvier 2003 - CDI - Avignon

- ▶ Encadrement et montée en compétence d' une équipe de vendeurs, suivi et accompagnement du staff administratif et logistique. Pilotage du compte d'exploitation, garant de la rentabilité du PDV.
- ▶ Taux de transformation +46%
Vente service +63%

2nd de rayon



AUCHAN - Janvier 1997 à janvier 2001 - CDI - Le Pontet

- ▶ Animateur Itinérés pour le lancement des 1ers packs Ola

- Second de rayon téléphonie : 1er PDV de France en volume de ligne en 1999

COMPÉTENCES

Skills

- Développement commercial
- Management
- Vente
- Think Out of the Box
- Retail is Detail

CENTRES D'INTÉRÊT

Sport

- Moto Trial
- Tricycle Motorisé

Arts

Amateur de Gravures sur Acier

LANGUES

 Anglais  

 Italien  