

## Laurent BRASSELET

21 lotissement le Breuil

35850 Langan

Tel : 02.99.23.27.66

Mobile : 06.03.95.38.59

M@il : [lbrasselet@free.fr](mailto:lbrasselet@free.fr)

44 ans- Marié - 3 enfants

## CADRE TECHNIICO-COMMERCIAL

Plus de 20 ans d'expériences en développement commercial.

A la recherche de nouveaux défis.

<http://lbrasselet.jimdo.com/>



## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

➤ <b>07/07 à ce jour</b>	<b>key account manager chez PINET Industrie (95), secteur Ouest</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Articulations mécaniques, charnières, verrouillages standards et sur mesures</li><li>➤ Développement et gestion d'un portefeuille clients grands comptes (15 Dpt de l'ouest de la France)</li><li>➤ Co-développement en collaboration avec le bureau d'études.</li><li>➤ Prospection commerciale et organisation de salons.</li><li>➤ Préparation de budget, plan d'actions commerciales.</li><li>➤ Management transversal de 2 assistantes commerciales et des responsables de clientèle.</li><li>➤ 47 % de progression sur les 5 dernières années secteur passant de 1.7 à 2.5 M€, renouvellement de 50 % de la clientèle du secteur durant cette période.</li><li>➤ Participation à la sélection des produits négoce pour les nouveaux catalogues 2010 et 2015.</li></ul>
➤ <b>09/00 – 07/07</b>	<b>Cadre Technico-commercial chez Metatherm (44).</b>
	<p>Vente de traitements thermiques en sous-traitance.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ responsable commercial du secteur grand ouest (15 Dpt. 2 Usines.)</li><li>➤ Développement, prospection, fidélisation de la clientèle</li><li>➤ Etude de marché, réalisation de plaquettes commerciales.</li><li>➤ Participation à la nouvelle implantation de l'usine de SOUDAN ( dép. 44 )</li><li>➤ Progression du CA de 1 M€ à 1.6M€ sur l'usine de SOUDAN ( dép. 44 )</li><li>➤ Mise en place d'un ERP type AS 400 en collaboration avec l'actionnaire Allemand.</li></ul>
➤ <b>02/96 - 08/00</b>	<b>Technico-commercial chez A.E.P Vitré (35).</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ vente de moteurs électriques, convertisseurs de fréquences, pompes et fournitures industrielles auprès d'une clientèle de professionnels sur 3 départements (35, 53, 44).</li><li>➤ Ouverture nouveau secteur, Basse Normandie</li><li>➤ Réalisation de plaquettes commerciales et salons.</li></ul>
➤ <b>09/94 - 01/96</b>	<b>Technico-commercial (V.R.P) chez E.M.I (35).</b>
	<p>Sécurité des professionnels</p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Technico-commercial Grand Ouest sécurité incendie</li><li>➤ Développement et fidélisation de clientèle</li></ul>

## FORMATION

**1993** : BTS technico-commercial, option génie mécanique, génie électrique lycée Joliot-Curie de RENNES

**1991** : Baccalauréat F1 (mécanique), lycée Joliot-Curie de RENNES

## COMPETENCES CLES

- Suivi, gestion et développements de portefeuilles clients
- Management transversal, KAM
- Suivi de projets (de la conception à l'industrialisation)
- Maîtrise informatique (pack office, CRM , ERP )
- Forte autonomie, home office depuis 10 ans.

## INFORMATION EN +

- Course à pieds, triathlon.
- Secrétaire webmaster, ASR Romillé Course à pieds

## LANGUES

Anglais