



MON PORTFOLIO

EI - FLORENT BOURGERY : DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

SOMMAIRE



- ▶ **PRÉSENTATION**
- ▶ **MES EXPÉRIENCES**
- ▶ **MES RÉSULTATS**
- ▶ **MES DOMAINES D'EXPERTISE**
- ▶ **MES TARIFS**
- ▶ **MES COORDONÉES**



FLORENT BOURGERY

QUI SUIS-JE ?

- **BUSINESS DEVELOPER B TO B**
 - **CONSULTANT EN STRATEGIE COMMERCIALE**
 - **COACH EN DISCOURS ET MÉTHODES DE VENTE & EN MANAGEMENT**
-
- **5 ANS D'EXPÉRIENCE**
 - **SECTEURS D'ACTIVITÉ : RH / ÉVÈNEMENTIEL / WEB / SAAS / IT**
 - **LOCALISATION : PARIS, MAJORITAIREMENT EN TÉLÉTRAVAIL**

Après 3 années en tant que business developer B to B durant lesquelles j'ai prospecté, négocié, closé, et fidélisé de nouveaux clients (logistique, industrie, BTP, transport), et où j'ai eu l'occasion de recruter et former des commerciaux juniors, j'ai décidé de changer de secteur d'activité.



J'ai pris les fonctions de responsable commercial dans l'évènementiel, poste dans lequel j'avais pour rôle de manager une équipe de 3 chargés de clientèle, ainsi que de développer le portefeuille clients et construire la stratégie de croissance et le pricing sur l'Ile de France. En tant que membre du CODIR, je participais également aux prises de décision nationales.



J'ai poursuivi ma carrière au poste de responsable d'agence pour la plus grande unité du réseau Adecco Insertion en France.



Aujourd'hui, j'accompagne les startups et PME sur le développement de leur portefeuille client, ainsi que sur la construction ou refonte de leur stratégie commerciale, le coaching de leurs commerciaux, et enfin l'analyse de marché.





ILS M'ONT
FAIT
CONFIANCE

GROUPE PARTNAIRE



Agence de recrutement



WEBMIX



Agence Web

LOCA RECEPTION



Agence événementielle



LEXYO AGENCY



SaaS

VITAMINE T



Réseau d'insertion pro



ATHENA BS



Ecole de commerce

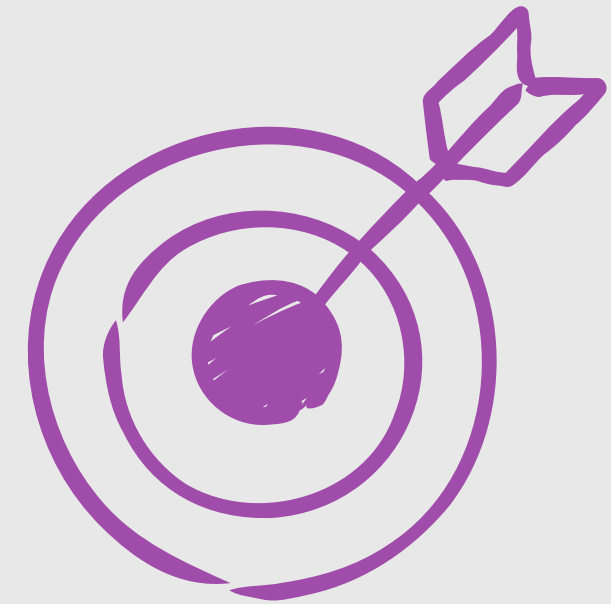
MES RÉSULTATS EN CHIFFRES





PARTNAIRE :

- Augmentation du CA en 1 an > + 120 000€
- Mise en place d'une stratégie de développement commercial multi-régionale (IDF/Champagne-Ardenne)
- Recrutement et coaching de 3 commerciaux juniors



LOCA RÉCEPTION :

- Intégration d'un nouveau client à haut potentiel de CA et taux de marges
- Recrutement & Onboarding d'une collaboratrice



VITAMINE T :

- En 2 mois > 4 nouveaux clients
- Augmentation des taux de marge de +2%
- Recrutement + Onboarding d'un nouveau salarié
- Mise en place d'une opération fidélisation chez le client Top1 de l'agence
- Redressement du CA : de 2% sous budget annuel à 3% au-dessus des objectifs

MES DOMAINES D'EXPERTISE





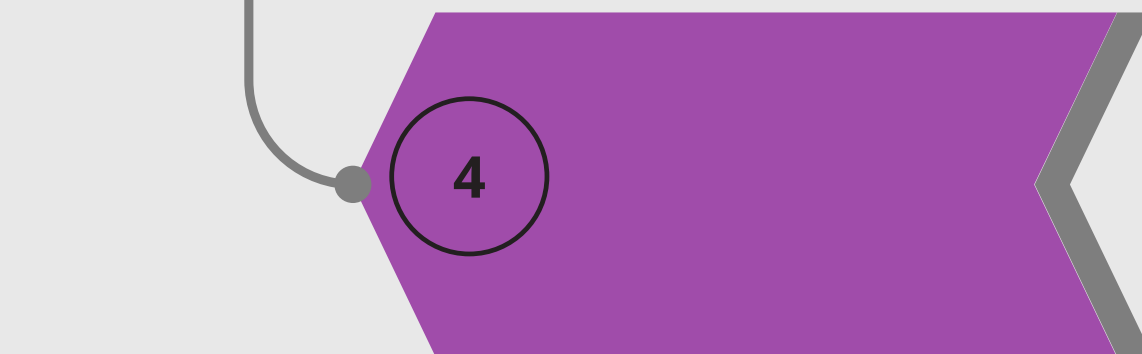
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



AUDIT & CONSEIL EN STRATÉGIE COMMERCIALE



COACHING EN MÉTHODE & DISCOURS DE VENTE



ANALYSE & TEST DE NOUVEAUX MARCHÉS

MES TARIFS

- PROSPECTION B TO B & PROSPECTION TEST DE MARCHÉ : **450€ / JOURS**
- ANALYSE DE MARCHÉ : **2500€ (5 JOURS)**
- AUDIT & DIAGNOSTIC DE PERFORMANCE COMMERCIALE : **3000€ (5 À 7 JOURS)**
- COACHING : **700€ / JOURS** (SESSIONS INDIVIDUELLES & COLLECTIVES)





MES COORDONNÉES



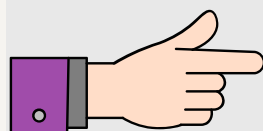
contact@bourgery-solutions.com



06 89 11 28 64



[HTTPS://WWW.LINKEDIN.COM/IN/FLORENT-BOURGERY-0397B6194/](https://www.linkedin.com/in/florent-bourgery-0397b6194/)

 À TRÈS VITE !