



**Benoit  
BERTRAND**

**34 ans**

Disponible immédiatement

## CONTACT

+33 (0)6.20.29.50.97

11 Rue Saint-Michel – 67700  
SAINT-JEAN-SAVERNE

bnt.bertrand@gmail.com

[LinkedIn](#)

## FORMATION ACADEMIQUE

- **Double Diplôme :**
  - Diplôme d'ingénieur chimiste
  - Master en chimie organique

Ecole Européenne de Chimie, Polymères et Matériaux – ECPM Strasbourg  
2006 – 2010
- **Classes préparatoires scientifiques aux grandes écoles**  
Lycée Descartes – TOURS  
2004 – 2006

## FORMATION CONTINUE

- **Préparation aux négociations commerciales**  
Année : 2019
- **L'outil Nuance** – Découverte de ses styles préférentiels de comportement et de communication  
Année : 2016
- **Gestion d'équipes**  
Année : 2015

## LANGUES

- Anglais : Professionnel, TOEIC 2011 : 875/990
- Allemand : Intermédiaire

## CENTRES D'INTERET



Trail Running  
Football (Equipe d'entreprise)



Chant et Guitare, 15 ans de pratique



Bénévolat à la SPA / Kevin Richardson  
Wildlife Sanctuary – Afrique du Sud

## DIRECTEUR COMMERCIAL

**Vous souhaitez concilier croissance rentable et satisfaction client ?  
Je vous apporte mon expertise technique, commerciale et managériale afin de développer et pérenniser votre activité.**

## COMPETENCES

Techniques de vente



Développement commercial



Stratégie commerciale et marketing



Management et Recrutement



Gestion de projets



Persuasion



Persévérance



Adaptabilité



Ecoute



Rigueur



## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE



**eurofins** Eurofins Analyses pour l'Environnement France

Oct 2011 – Août 2020

**Vente d'analyses environnementales en laboratoire auprès d'industriels, de bureaux d'études et de collectivités.**

### Directeur Commercial France - 5 ans

**Positionnement de la société en leader sur le marché des sites et sols pollués.**

**Portefeuille de 900 clients et 17 M€. Croissance du chiffre d'affaires de 55 % en cinq ans.**

- Développement des ventes en France et à l'international
- Management, animation et coordination de l'équipe commerciale : 8 chargés d'affaires, 2 responsables de région et 2 assistantes commerciales
- Recrutement et formation : + 5 personnes en 5 ans
- Définition de la stratégie commerciale, mise en œuvre et suivi des objectifs
- Gestion des grands comptes du périmètre
- Analyse des composantes du marché et de la concurrence
- Mise en place de la communication et de la stratégie marketing
- Gestion de projets transversaux en lien avec différents services

### Chargé d'Affaires Secteur Grand Est - 4 ans

**Gestion d'un portefeuille de 100 clients et 2 M€. Croissance du chiffre d'affaires de 20% en 3 ans.**

- Prospection et concrétisation de nouveaux contrats – Secteur Grand Est et DOM-TOM
- Développement du chiffre d'affaires du portefeuille client historique
- Réponse aux appels d'offres publics et consultations privées
- Suivi technique et commercial



**General Electric Water and Process Technologies**

Oct 2010 – Oct 2011

### Ingénieur Technico-Commercial Grand Est

**Mise en œuvre et développement de programmes chimiques de traitement des eaux et procédés industriels.**

- Gestion d'un portefeuille client
- Assistance technique régulière et optimisation des conditions de fonctionnement des installations. Présentation de bilans annuels
- Prospection et développement du chiffre d'affaires sur les régions Centre, Champagne - Ardenne et Bourgogne

## RECOMMANDATIONS



**Stéphane BUHOT**

Directeur Général délégué  
chez RECYVERRE

12 mai 2020, Stéphane était le  
responsable de Benoît

Benoît dispose de solides compétences commerciales qu'il sait mettre au service de business exigeants et fortement concurrentiels. Tout au long de notre collaboration, il a su démontrer et développer une connaissance pertinente des marchés adressés, un sens aigu de l'analyse stratégique et une implication sans faille dans la conquête de la satisfaction clients. Dans un contexte de repositionnement fort de la stratégie commerciale, il a également su accompagner, structurer et préserver l'engagement de ses équipes pour maintenir des objectifs de croissance rentable ambitieux. Homme d'action, délivrant rapidement et efficacement, capable de remise en question et d'adaptation en environnement contraint, créatif, je reconnais aussi en Benoît une grande loyauté et un potentiel indiscutable d'évolution vers des fonctions managériales élargies.



**Hervé OSTROWSKI**

Chief Operating Officer

20 avril 2020, Hervé occupait une  
fonction plus élevée que Benoît  
mais n'était pas son responsable

Benoît fait preuve de grandes capacités commerciales, de la mise en place de stratégie à l'exécution. Fortes compétences relationnelles, véritable esprit de service, Benoît recherche en permanence les solutions qui permettront de fidéliser et développer son portefeuille. Qui plus est avec un remarquable état d'esprit. Bref, un excellent professionnel, team player, avec lequel c'est un plaisir de travailler.



**Virginie Baffet**

Chargée d'affaires chez  
EUROFINS ANALYSES POUR  
LENVIRONNEMENT FRANCE

23 octobre 2020, Virginie était  
sous la responsabilité de Benoît

Benoît est un collègue sur qui on peut compter ! J'ai travaillé avec lui pendant 10 ans, dont 5 ans pendant lesquels il a été mon responsable direct. Benoît ne perd jamais de vue les objectifs commerciaux et stratégiques et fait preuve d'un réel engagement auprès de sa hiérarchie et de ses équipes, comme dans tout ce qu'il entreprend. Il attend une forte implication de ses équipes et se montre ferme sur le respect des procédures. Ses grandes richesses en tant que manager sont sa droiture et sa capacité à se remettre en question. Il est ainsi aisé de lui faire confiance, d'adhérer à ses stratégies et de suivre ses recommandations.