



Guillaume Muller

Business Development / Key Account Management

27 ans
Célibataire
Permis de conduire B

Mon CV en ligne
www.guillaume-muller.fr

Expériences

Business Center Manager

Centre d'Affaires Ulysse - Mulhouse, France - CDI - Mars 2010, En cours

- ▶ Gestion d'un centre d'activités de 2500m² (bureaux équipés, salles de réunion, bureaux virtuels, services associés)
- ▶ Responsable de l'ensemble de la commercialisation de l'offre (de la détection au closing, puis upselling). Interlocuteur privilégié des clients et prospects.
- ▶ Dépassement des objectifs (taux de remplissage et croissance CA)
- ▶ Responsable projets marketing (salons professionnels, visibilité internet et presse)
- ▶ Gestion de projets (accroissement de la surface locative, déploiement d'un nouveau logiciel comptable)
- ▶ Travail comptable (facturation, relances, en relation permanente avec le comptable)
- ▶ Reporting
- ▶ Management (2 FTE)
- ▶ Satisfaction et fidélisation clients

Key Account Manager

DELL Computers - Paris, France - Stage - Septembre 2008, Octobre 2009

- ▶ Ingénieur commercial Grands Comptes rattaché aux Grands Comptes Publics (Key Accounts), au sein de l'équipe Acquisition (70M\$ revenue / an).
- ▶ Portefeuille La Poste, Pole Emploi, Ministère de la Justice, EDF, Musée du Quai Branly, CANSSM
- ▶ Déploiement d'un contrat Global pour UBIFRANCE (7M€ estimés)
- ▶ Développement du CA, mise en avant des équipes transverses
- ▶ Réponses aux appels d'offre, établissement des offres commerciales, suivi des marchés en cours
- ▶ Négociation hors marché, suivi des litiges, traitement des commandes
- ▶ Interlocuteurs de haut niveau (DSI, direction des achats)
- ▶ Travail en mode projet
- ▶ Wins significatifs (Projets >500k€)

Chargé d'optimisation de la chaîne logistique transport

Dernières Nouvelles d'Alsace - Strasbourg, France - Stage - Mai 2007, Août 2007

- ▶ Etude et analyse de la chaîne (outils de géolocalisation et de traitement des données de pointe)
- ▶ Mise en place de nouvelles solutions mieux adaptées aux problématiques rencontrées
- ▶ Formation du bureau logistique aux outils (5 personnes)

Vice Président du Bureau des Elèves

EM Strasbourg - Strasbourg - Projet étudiant - Août 2006, Juin 2007

- ▶ Management d'une équipe d'étudiants
- ▶ Gestion d'un budget, gestion de projets, planification
- ▶ Chiffre d'affaires : 150k€
- ▶ Interface entre l'administration et les étudiants tout au long de l'année
- ▶ Organisation et suivi d'un voyage étudiant en Espagne pour 300 personnes
- ▶ Organisation des autres événements étudiants (intégration, soirées)

Me contacter

 **Email**
gm@guillaume-muller.fr

 **Portable**
06 62 93 14 01

Formations

Reims Management School RMS - *MS « Business Development » et Management des Grands Comptes*

Septembre 2008 - Février 2010

- ▶ Cursus 3ème cycle

Thèse professionnelle soutenue en Janvier 2010 : Gestion et organisation des équipes commerciales dans un environnement Grands Comptes.

Diplômé avec mention

University College Cork (Ireland) - *Master in Entrepreneurship*

Septembre 2007 - Juillet 2008

- ▶ Année scolaire effectuée dans le cadre du programme d'échange étudiant ERASMUS

Niveau de formation suivie : Master 2

EM Strasbourg - *Master Grande Ecole*

Septembre 2005 - Juillet 2008

- ▶ Master Grande Ecole de Commerce

Mémoire de fin d'études soutenue en Juin 2008 : Les pôles de compétitivité comme moteur de l'innovation en France

Diplômé avec mention

Lycée Michel de Montaigne - *Classes préparatoires HEC*

Septembre 2003 - Juillet 2005

- ▶ Préparation aux concours des grandes écoles de commerce

Centres d'intérêts

Voyages

- ▶ Etats-Unis
- ▶ Europe
- ▶ Couch Surfing

Sport

- ▶ Basket ball (compétition)
- ▶ Golf
- ▶ Snowboard
- ▶ Surf
- ▶ Rugby
- ▶ Courses à pied (marathon, semi marathon)

Musique

- ▶ Classic rock (Années 60 à 90)

Associatif

- ▶ VP du Bureau des Elèves (année scolaire 2006-2007)
- ▶ Rédacteur en chef du journal étudiant (année scolaire 2006-2007)

Compétences

Personnelles

- ▶ Aisance relationnelle
- ▶ Multi tâches
- ▶ Dynamique
- ▶ Appliqué
- ▶ Team player
- ▶ Ouverture d'esprit
- ▶ Culture du résultat
- ▶ Entrepreneur

Informatiques

- ▶ Maîtrise du pack MS Office
- ▶ CRM : Maîtrise de Salesforce (super user au sein de ma sales team chez Dell), iTool, SAP (notions), maîtrise de iTool.
- ▶ Language html, php (notions), TurboPascal (notions)

Linguistiques

- ▶ Français (langue maternelle)
- ▶ Anglais (Bilingue - TOEIC 920)
- ▶ Allemand (Intermédiaire)