

- Expériences -



Directeur Commercial
Chef des Ventes
Grands Comptes
Chef d'Agence
Attaché-Commercial



philippe mériquot

- Compétences -

Management

- Manager, motiver, former, évaluer une équipe de 20 Commerciaux
- Accompagnement "terrain" sur les comptes et/ou projets stratégiques
- Professionnaliser la démarche commerciale qualitative et quantitative
- Implémenter une culture de résultats

Commercial

- Définir une stratégie commerciale et les actions
- Piloter et mettre en œuvre la politique commerciale
- Prospecter et assurer le suivi des clients grands comptes
- Négocier les accords-cadres et les référencements nationaux

Communication

- Elaborer et superviser la stratégie marketing
- Proposer des actions et des plans de communication B to B et B to C
- Organiser et participer aux manifestations et aux salons B to B et B to C
- Relations Presse

Gestion de Projets

- Définir les objectifs individuels et/ou collectifs de croissance du chiffre d'affaires
- Identifier les cibles commerciales de développement
- Analyser la rentabilité des opérations commerciales
- Elaborer et gérer les budgets

- Hobbies -

- Photographie • Informatique • Musique • Randonnées Moto • Voyages



Atteignons des sommets ensemble



1 Rue Jean REVEL - 69004 LYON
06 87 54 97 65
philippe.merigot@orange.fr
www.aliaz.com/philippe-merigot

Mon expérience de la Distribution

Marques
Distribuées



Mes Clients



Marques
Distribuées



Mes Clients



Marque
Distribuée



Mes Clients

