



# Raphaël Tisseron

## Responsable commercial

Garant de votre chiffre d'affaire et de vos marges, à l'écoute de mes clients et fort de mon expérience commerciale, j'optimise les moyens mis à ma disposition pour atteindre mes objectifs.

### PARCOURS PROFESSIONNEL

HEMAN / Le Père Choiseul (Orléans - 45) / 2022-2023

#### Responsable commercial

- Développement du réseau de vente en GMS (+110% points de ventes et +140% CA)
- Développement du réseau grossiste et professionnels
- Définition de nouveaux visuels et graphismes pour les packagings
- Mise en place des outils (comptabilité, suivi des commandes...)
- Opérations marketing (MEA, prospectus régionaux, PLV en linéaire)
- Obtention du label « C du Centre »

Café LEGAL (Paris) / 2015-2022

#### Responsable régional - Région Centre (41-28-37-45)

- Gestion et développement du porte feuille client ( environ 150 clients pour un CA de 3000 K€ )
- Organisation de temps forts commerciaux (négociation d'opération spécifique en point de vente ou lors de salons régionaux)
- Formation et intégration des commerciaux (définition des objectifs, évaluations, coaching, crm et savoir être )

Café LEGAL (Paris) / 2005-2015

#### Responsable régional - Région Paris IDF (75-77-78-91-92-93-94-95)

- Responsable de la première région commerciale de France en CA (environ 15000 K€)
- Management de l'équipe commerciale ( 5 collaborateurs)
- Interface commerciale auprès des centrales d'achat régional (Scapnor et Scadif)

Café LEGAL (Paris) / 2002-2005

#### Chef de Secteur Région IDF (77-91)

- Développement des relations commerciales
- Théâtralisation des temps forts
- Veille concurrentielle et merchandising

Guy Hoquet (Paris 13) / 2000-2002

#### Négociateur Immobilier

- Prospection & mandat
- Négociation & vente

Stérigène ( Argenteuil 95) 1999-2000

- Prospection
- Vente de mobilier en acier inoxydable

Cabinet François MOREL (78) 1998-99

- Etude et conception de salles blanches

Laboratoires Norgine Pharma (28) 1997-98

- Production et optimisation des process de fabrication

### Téléphone

+33 (0)6.16.77.34.47

### Email

rph.tisseron@gmail.com

### Linkedin

[www.linkedin.com/in/raphaël-tisseron](http://www.linkedin.com/in/raphaël-tisseron)

### Adresse

16 rue Bellebat, 45000 Orléans

## Compétences

- Maîtrise approfondie des techniques de ventes (analyse besoins, écoute active, force de proposition)
- Capacité à établir et à entretenir des relations solides avec les clients clés
- Connaissances multisectorielles en B to C et B to B
- Capable de travailler de manière autonome et fiable

## Formation

### Diplôme TTSP / Technicien

#### Supérieur en pharmacie

Institut du Médicament (IMT) - 1996

### Diplôme TTPI / Technicien en pharmacie

Institut du Médicament (IMT) -1994

## Outils et Langues

- Maîtrise pack office & internet
- Langues : Français & Anglais