



C.L.E.Y

Ingénieur Chimiste spécialisé dans la Chimie Analytique – Chromatographie Liquide

DOMAINES DE COMPETENCES

- Ventes : Management des Ventes (traiter avec différentes personnalités, convaincre et motiver, leadership humain) & Gestion de Comptes Clients sur le terrain (orientation clients, prospection, suivi clients, capacité à communiquer et négocier).
- Techniques : Préparation d'Échantillon, Automatisation, Chromatographie, Spectrométrie de Masse et autres techniques analytiques.
- Marchés : Création, mise en place et suivi d'activités marketing spécifiques. Connaissance des marchés liés à la chimie analytique / chromatographie liquide

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2018 (Novembre) – Aujourd'hui | RESTEK CORPORATION

Spécialiste LC – Responsable du Développement de l'Activité LC & Préparation d'Échantillon

- Rôle transverse pour venir en support technique à l'équipe de ventes
- Trouver de nouvelles opportunités de croissance pour les produits LC & Préparation d'Échantillon et piloter leur mise en œuvre sur le terrain
- Développement de nouveaux types de clients et de nouveaux marchés avec plan d'actions spécifiques comprenant un support commercial, des présentations techniques (sur sites clients ou lors de congrès, forums et sociétés scientifiques)
- Démonstrations et séminaires/formations techniques
- Suivi de la performance des produits, analyse du marché et veille concurrentielle

2017 (Janvier) - 2018 (Octobre) | BIOTAGE AB

Responsable des Ventes Secteur France et Suisse Romande - Division Analytique (Préparation d'Échantillons, Automatisation & Évaporation)

- Développement du chiffre d'affaires et des ventes des produits de la division par prospection, visites, réunions et suivis avec les clients

- Ateliers, démonstrations, séminaires et formations
- Marchés : Clinique (privé/public), Bioanalyse, Environnement, Alimentaire (recherche, production et sécurité), Pharmaceutique, Cosmétique, Chimie Fine/Lourde, Universitaire

2013 (Février) - 2016 (Décembre) | BIOTAGE AB

Responsable des Ventes Europe – Division Analytique (Préparation d'Échantillons, Automatisation & Évaporation)

- Développement du chiffre d'affaires et des ventes des produits de la division
- Management d'une équipe de ventes européenne
- Maîtrise des coûts, suivi des performances, optimisation de la rentabilité
- Recrutement de plusieurs chargés de clientèle en Europe
- Gestion administrative des grands comptes clients

2012 (Mars) - 2013 (Janvier) | BIOTAGE AB

Responsable des Ventes Secteur France - Division Analytique (Préparation d'Échantillons, Automatisation & Évaporation)

- Développement du chiffre d'affaires et des ventes des produits de la division par prospection, visites, réunions et suivis avec les clients
- Ateliers, démonstrations, séminaires et formations
- Marchés : Clinique (privé/public), Bioanalyse, Environnement, Alimentaire (recherche, production et sécurité), Pharmaceutique, Cosmétique, Chimie Fine/Lourde, Universitaire
- Gestion administrative de comptes clients

2007 (Juillet) - 2012 (Février) | WATERS Corporation

Responsable des Ventes Secteur France Centre-Est - Division Consommables (Préparation d'Échantillons & Colonnes LC)

- Développement du chiffre d'affaires et des ventes des produits de la division par prospection, visites, réunions et suivis avec les clients
- Ateliers, démonstrations, séminaires et formations
- Marchés : Clinique (privé/public), Bioanalyse, Environnement, Alimentaire (recherche, production et sécurité), Pharmaceutique, Cosmétique, Chimie Fine/Lourde, Universitaire
- Gestion administrative de comptes clients
- Spécialisation chimie analytique dans les marchés cliniques

FORMATION

- **2001 (Septembre) - 2004 (Novembre) | ECOLE EUROPEENNE DE CHIMIE, POLYMERES ET MATERIAUX (ECPM) – Strasbourg**
 - Diplôme Européen d'Ingénieur Chimiste, spécialisé en Chimie Analytique et Management
- **1998 (Septembre) - 2001 (Juillet) | CLASSE PREPARATOIRE SCIENTIFIQUE LYCEE CONDORCET – Belfort**
 - Préparation aux concours d'entrée aux Grandes Écoles (Physique, Chimie et Mathématiques)

LANGUES

- Français : langue maternelle
- Anglais : courant parlé & écrit
- Italien : débutant

INFORMATIQUE

- Maîtrise des outils bureautiques : Office 365® (Outlook, WORD, Excel, Powerpoint)
- Bonnes connaissances en outils d'analyse business et logiciels CRM (SAP, Salesforce)

CENTRES D'INTERET

- Pratique et Coaching Basket-Ball
- Sports collectifs
- Musique et sorties en famille
- Volontariat au Téléthon