



Objectifs

Mettre à votre service mon sens du relationnel et des négociations commerciales

Expérience professionnelle

- Sept 2017 à sept 2023** **Responsable Projet pour le Mandataire CEE PENSER MIEUX L'ENERGIE (75)**
Développement d'un portefeuille Clients dans le secteur des rénovations énergétiques pour le compte de l'Obligé Esso (excelsior) .
- Mai 2008 à Février 2017** **Directeur de Clientèle pour VISION PRESSE (75)**
Chargé de la commercialisation d'espaces publicitaires pour un magazine mensuel et un site internet professionnel dédiés aux professionnels de l'optique.
Gestion d'un portefeuille d'entreprises et négociation des budgets avec les annonceurs.
- Sept 2007** **Chargé de mission pour la société DETOURS DE LOIRE (37)**
Avril 2008 Mise en place complète d'un service de coursiers à vélo sur la ville de Tours : VELISSIMO.
Stratégie commerciale, communication et prospection.
- Mars 2006** **Créateur et co-dirigeant de la SARL IN MEDIA RES (37)**
juin 2007 Conception et réalisation de publicité sur lieu de vente (PLV) en sous-traitance.
Prospection en phoning d'une cible de responsables de communication/marketing.
- Nov 1998** **Responsable national grands comptes FRANCE TELECOM CABLE (92)**
Mars 2006 **15 sites avec 35 commerciaux**
Analyse des besoins du marché et création de services multimédias en Habitat Collectif.
Création et mise en place des outils de vente, organisation des challenges commerciaux.
Rédacteur en chef du trimestriel « Câble Services Info » (13 Numéros parus).
Mandaté auprès de l'Association Française des Câblo-opérateurs (AFCO).
Chiffre d'affaires doublé sur les cinq années : de 12 M€ à 24 M€/an.
- 1991-1998** **Responsable grands comptes CITEVISION (37)**
Négociation d'accords collectifs au réseau de la télévision par câble auprès des organismes HLM, des syndicats de copropriété, des promoteurs et de l'habitat spécifique (hôtels, écoles...).
- 1989-1991** **Attaché commercial CITEVISION (37)**
Vente aux particuliers d'abonnements à la télévision par câble.
Vente aux professionnels d'encarts publicitaires pour le mensuel INFOCABLE.
- 1987-1989** **Attaché commercial ADIA (41)**
Développement et fidélisation d'un portefeuille clients dans le secteur du travail temporaire.

Formation

Ecole supérieure de vente (IFCIL – Bourges) en 1986.
Examen Spécifique d'Entrée à l'Université série A en 1985.
Niveau capacité en droit (faculté de droit de Tours) en 1983.
Informatique : Pack Office.

Informations complémentaires

Séjour à l'étranger : 6 mois au Canada en 1989.
Tour du monde sur le porte hélicoptère Jeanne d'Arc en 1985.
Permis B.

4 rue Joseph Kessel - 37100 Tours
Mobile 06.60.17.47.50
bruno.geffard@hotmail.fr
58 ans, marié 2 enfants (17 et 27 ans)