https://www.linkedin.com/in/david-drouin-12b23736/

COORDONNÉES

TOURS, FRANCE
06.50.64.35.89
daviddrouin59@hotmail.com

COMPÉTENCES

- Stratégie commerciale et développement de marché
- Gestion des partenariats stratégiques
- Leadership et gestion d'équipe
- Développement d'opportunités commerciales
- Gestion de la performance et analyse des ventes

SAVOIR ÊTRE

- Ténacité et Persévérance
- Optimisme et résilience
- Curiosité intellectuelle et ouverture d'esprit
- Empathie et bienveillance

FORMATION

- IUP Paris Sceaux
  Maitrise Achats internationaux
- IUP Lille
  licence du Management de la Distribution: Marketing et Distribution
- Collège Of Chippenham.
  HNC in Business and Finance
- Université de Sceaux IUT.
  DUT technique de commercialisation Marketing **et ventes**

LANGUES

Anglais - Bilingue

CENTRE D'INTÉRÊT

- Course à pied : Marathons
- Voyages en Asie. Résident à Hong Kong
- Participations à des cours d'improvisation
- Membre actif des Inventeurs de Touraine

David DROUIN

Leader ambitieux, spécialisé dans le développement et la gestion de portefeuilles clients grands comptes en France et en Europe. Expert en gestion et management d'entreprise, stratégie commerciale et développement de produits.

PARCOURS PROFESSIONNEL

Naya International Consulting **12/2024 à maintenant**
Senior Consulting

- Spécialisé dans les cartes-cadeaux, les programmes de fidélité et les solutions prépayées.
- Collaboration avec des clients de divers secteurs pour développer et mettre en œuvre des solutions personnalisées visant à améliorer la fidélisation des clients et à stimuler la croissance des revenus.
- Développement des affaires internationales et partenariats stratégiques sur des marchés variés.
- Expertise dans l'identification des opportunités de croissance, la négociation d'accords et le développement de relations durables avec des clients et partenaires à l'échelle mondiale.

Blackhawk Network Europe **10/2020-11/2024**
Directeur du développement Commercial et des Partenariats France/Belgique :
CA 50 millions Euros.
Blackhawk Network est une entreprise américaine spécialisée dans les solutions de paiements : Cartes Cadeaux Digitales et Physiques, Cartes prépayées. B2B fidélités.

- Développer et exécuter des stratégies de vente existantes et du développement commercial en France et Belgique. Programme de fidélités.
- Augmentation des ventes de 40 % en 2 ans grâce à des stratégies commerciales ciblées et à l'optimisation des relations clients
- Négociation commerciale : Responsable des négociations avec les décideurs des grandes entreprises (C-Level), gestion des conditions contractuelles.
- Management d'une équipe commerciale
- Construire et mettre en œuvre un plan d'action commercial via CRM (Salesforce / HubSpot) et suivre les indicateurs clés de performance (KPI)

Arecabio – France **09/2019-09/2020**
Fondateur et CEO

- Création d'une marque éco-responsable et solidaire. Emballage 100% végétal.
- Participation à des salons professionnels
- Mise en place d'une gamme complète d'articles de la table réalisés à partir de feuilles de Palmiers : 100% compostable et réutilisable

DG Créations Limited – Hong Kong et Chine/France **07/2008 – 08/2019**
Directeur Commercial et Opérationnel : *CA 8,5 Millions USD – Arts de la table, Home décorations, Ameublements- 20 employés.*

- Définition de la Stratégie : Conception et mise en œuvre d'une stratégie globale orientée vers la croissance, assurant l'alignement avec les objectifs à long terme de l'entreprise.
- Supervision Opérationnelle : Gestion complète des opérations quotidiennes du bureau, assurant une exécution fluide des activités administratives.
- Négociation commerciale : Responsable des négociations avec les décideurs des enseignes (C-Level), gestion des conditions contractuelles (prix, volume, marges).
- Gestion de Personnel : Encadrement et supervision d'une équipe de 20 personnes.
- Gestion des Fournisseurs : Négociation des contrats d'approvisionnements.
- Gestion des relations commerciales avec les clients, grandes entreprises.