



Vues: 7201

Rémunération à partir de 750/ Par jour

Créé le: 01/01/2013

Lieu de travail désiré: France

Expérience: Plus de 15 ans

Niveau: Master

Emploi souhaité

Poste souhaité: **Directeur Commercial International**

Rémunération min: **750 / Par jour**

Emploi: **Contrat**

Mobilité: **Oui**

Préparation en voyage d'affaires: **Jusqu'à 100% de voyages**

Résumé: **Toni ACHI DIRECTEUR**

COMMERCIAL INTERNATIONAL

7 Cours du Tage BUSINESS DEVELOPEUR INTERNATIONAL

77700 Serris, France -LifeSciences-

+33 6 66 19 0 6 91

toniedouardachi@gmail-com

MBA commerce international

Honoré par «Bêta Gamma Sigma», référence mondiale en termes de reconnaissance de l'excellence commerciale et d'un enseignement de très haut niveau

Trilingue Anglais, Français et Arabe

Mobilité Internationale

Compétences

Leadership et Management

**-Planifier la stratégie commerciale et capacité à tirer au mieux parti des technologies
atteindre les objectifs organisationnels**

-Identifier les opportunités en faveur d'un développement de nouvelles activités

**-Diriger les fonctions marketing y compris gestion des produits, promotion et élaboration
de bases de données de Clients**

Business development

-Prospecter et développer des nouveaux marchés

**-Rechercher, mettre en place et animer les réseaux de distribution et les filiales en France
et Export**

- Pérenniser la rentabilité par acquisition de nouveaux comptes clients
- Organiser des présentations et des réunions pour stimuler la marque, promouvoir les recommandations des produits et augmenter le nombre de pipelines de ventes
- Préparer, négocier et assurer le respect des contrats et règlements

Direction des Ventes

- Créer la stratégie de vente
- Manager des équipes multiculturelles
- Pointer des ressources commerciales et préconiser des recommandations en faveur de nouveaux débouchés
- Mettre en place des outils de management ; KPI's, Sales funnel,...
- Contrôle des ventes et veille concurrentielle

Education

- Diplôme de Visite Médicale – INSECOMM, Paris 1989
- MBA avec distinction- Sydney University , Sydney 2007
- Healthcare Skills Training Qualification- BTEC Professional Award, Londres 2011

Loisirs

Expérience Professionnelle

Senior Business Manager EMEA, Paris 2010-2011

LifeCell/KCI (leader en implants chirurgicaux)

Mission

- Création et exécution des plans d'action marketing et opérationnel à court et développement-
- Analyse de Business, P&L et proposition des programmes et stratégies de ventes-
- Identification et gestion des relations avec les comptes clefs-
- Management d'une équipe de Business Managers

Résultats

- Promouvoir avec succès le concept de matrice biologique auprès des KOL's et des institutions officielles comme produit de référence en Chirurgie Abdominale et Reconstruction Mammaire-
- 395 000 / de résultants net soit 100% des objectifs de vente pour l'année N
- Contribution aux ventes de 1MM\$ de la région EMEA pour le premier semestre 2011

Directeur Commercial EMEA, Paris 2007-2010

LifeHealthcare/Syneron (leader en Equipements Médicaux et Esthétiques)

- Dépassement du budget des ventes de 12% de 2M\$-
- Accroissement de la notoriété de la marque et de la rentabilité en modifiant les cont

et les devis

Directeur des Ventes, Sydney 2003-2007
Galderma (leader mondial en dermatologie)

- Lauréat des meilleures ventes internationales avec des résultats exceptionnels de +
- Atteinte de 60% du budget des ventes totales et augmentation des ventes de +7%
mois
- Augmentation de 10,1% et 8,9% des ventes des produits clés-

Directeur des Ventes, Sydney 2001 - 2003
Ascott Sales (Forces de ventes supplétives)
Pfizer et Mission Pharmacal

- Atteinte 2,5 % des parts de marché en six mois et 75 % de la distribution via le réseau
des pharmacies et des recommandations par les médecins de 40 %-
- En six mois, dépassement des performances de ventes moyennes de 25 % et
augmentation de 75 % des ventes générales
- Prix d'excellence en « stratégie et présentation » reçu en octobre 2001 et avril 2002

Business Development Director EMEA, Londres 1998-2000
Tack International (leader en B2B, services et formation auprès des Entreprises)

- Identification d'opportunités commerciales, mise en place d'une organisation des ventes
et d'un plan stratégique dépassant, lors de la première année, du budget de 20% de
800-000 US\$-
- Augmentation sensible de la satisfaction clientèle et atteinte 100 % de la base de clients
référencés-

Regional Sales Manager EMEA, Suisse 1992-1998
Ciba Vision (leader en Ophtalmologie)-

- Positionnement de la marque comme leader du marché en l'espace de deux ans-
- Augmentation des ventes de 28millions US\$-
- Commercialisation de nouveaux produits et croissance cumulative des ventes année
après année de 16% à 20%-

Visiteur Medical, Paris 1990-1992
Takeda

Expérience

Expérience: Plus de 15 ans

Votre expérience: Leadership et Management

- Planifier la stratégie commerciale et capacité à tirer au mieux parti des technologies
atteindre les objectifs organisationnels
- Identifier les opportunités en faveur d'un développement de nouvelles activités
- Diriger les fonctions marketing y compris gestion des produits, promotion et élaboration
de bases de données de Clients

Business Development

- Prospecter et développer des nouveaux marchés
- Rechercher, mettre en place et animer les réseaux de distribution et les filiales en France et Export
- Pérenniser la rentabilité par acquisition de nouveaux comptes clients
- Organiser des présentations et des réunions pour stimuler la marque, promouvoir les recommandations des produits et augmenter le nombre de pipelines de ventes
- Préparer, négocier et assurer le respect des contrats et règlements

Direction des Ventes

- Créer la stratégie de vente
- Manager des équipes multiculturelles
- Pointer des ressources commerciales et préconiser des recommandations en faveur de nouveaux débouchés
- Mettre en place des outils de management ; KPI's, Sales funnel,...
- Contrôle des ventes et veille concurrentielle

Formation

Niveau:	Master
Langues pratiquées:	Anglais
Formation:	MBA Commerce International