

# Business Developer - Ingénieur commercial

Stratégie commerciale

Marketing Multi canal

Prospection & Vente

Suivi Clients

Communication & Événementiel

Analyse & Reporting



## A propos de Philippe Godet

46 ans, célibataire ; disponible. 20 ans d'expérience trilingue dans le développement commercial orienté growth hacking, la vente et le marketing multicanal.

Fort d'une vision stratégique de l'entreprise et de ses enjeux acquise en tant que cadre commercial et directeur de Start Up, j'accompagne les entrepreneurs dans la construction de leur chiffre d'affaires : définition et mise en œuvre de stratégies d'acquisition clients, vente, suivi commercial et fidélisation.



## EXPÉRIENCES

### 2010- 2017 Consultant digital indépendant - MARKETING ANGELS

Accompagnement à la **création** et au **développement** de PME et filiales secteurs vin, art, métaux, BTP, santé et e commerce produits grand public. **9 missions - 4 mois à 5 ans : effectifs 2 à 27+ filiales ; CA max. 6,2 M€.**

**Conseil & réalisation** : définition et mise en œuvre de la **stratégie digitale** orientée **growth hacking**. Veille concurrentielle, reporting et aide à la décision.

**Commercialisation** : gestion des **campagnes webmarketing (budget mensuel 500€ à 30k€ ; ROI max. 2,9)**, du **référencement naturel** et de la communication.

**2012/16 - EUROPEAN MILLESIMES LTD** - Négoce de grands crus. **Responsable Commercial**. Gestion d'un portefeuille de **744k€/2016** en parallèle de l'activité internet (contenus et marketing ROI 1,1). 4 commerciaux + 2 en diversification sur l'Espagne et l'Angleterre (11,4% du CA).

### 2009- 2010 Directeur associé - 5 TECH SYSTEMS - Gibraltar

Commercialiser des Services financiers avec un **concept digital innovant budget 2010 218K€ CA 293K€**. Création, pilotage de l'activité économique et fermeture.

- Management de l'équipe commerciale anglophone (effectif 6).
- Développement de l'activité France en direct – **prospection et vente**.
- Administration des ventes, gestion du **suivi clients** et affaires réglementaires.
- **Community management** et **webmarketing** (branding, adword).

### 2004- 2009 Responsable commercial - EURO MARKETING S. - Espagne

**Télémarketing** spécialisé gestion de patrimoine. **Développement & supervision** de l'activité France **effectif 2004=3 2008=15** ; **diversification vers la prospection digitale (8%/CA)**. Chargé de la liquidation pour financer S Tech Systems.

- Prospection, vente, définition et application du cahier des charges, suivi clients et reporting.
- **CA : 2004 176K€ ; 2007 1,17 M€ +568%** ; 2008 fermeture 514K€ -56%.
- Réduction des coûts de 21% ; progression de 17% des commissions.
- Suivi des performances, reporting, GRH et Formation.

### 2003 Attaché commercial TIC- AMBASSADE DE FRANCE - Jordanie

**Organisation événementielle**. Mission économique. Stage 3° cycle CI.

### 2001- 2002 Animateur commercial terrain - CITY ONE SA - France

**Événementiel**. Accueil, animations commerciales et merchandising.

### 2000 Hotliner France Espagne - TEXAS INSTRUMENTS SA - Angleterre

**Télémarketing**. Conseil et prospection composants électroniques.

### 1998- 99 Officier de liaison gouvernements - SOCOTEC SL- Espagne

**Création et fermeture**. **Coordination/certification** des opérations de contrôle marchandises. Animation réseau 37 inspecteurs et **développement commercial**.

## FORMATIONS

Mars 2004 Diplômé bac +5 **Commerce international** Euromed Management CECE-CCIMP.

Nov. 1997 Diplômé ESC LIBS - Paris spécialisation **Gestion et Finance**.

## COMPÉTENCES

E Business	★★★★☆
Analyser un marché	★★★★★
Prospecter	★★★★★
Négocier	★★★★☆
Suivi commercial	★★★★★
Service Clients	★★★★★
Community management	★★★★★
Gérer un budget	★★★★☆
Gérer un projet	★★★★★
Manager une équipe	★★★★★
Webmarketing	★★★★★
Rédaction/blogging	★★★★★
Réseaux sociaux	★★★★☆
E commerce	★★★★★

## PARLÉ & ÉCRIT



## PERSONNALITÉ



## ACTIVITÉS

**Blogging**. Pratique des sports nautiques. **Art contemporain**. **Trader**/compte propre. Animateur bénévole 8-12 ans.



Philippe GODET Tel : +33 6 49 61 26 65 - pgodet@email.com – Marseille 9e



#growthhacking #prospection #webmarketing #communitymanager #commercial #businessdeveloper #evenementiel #phoning