

# Business manager

18 ans d'expérience - IAE Aix Option Marketing des Services



## Bénédicte Gruat

42 ans

Permis B

2 enfants

## COORDONNEES

13 770 Venelles

06 69 38 71 25

[benedicte.gruat@yahoo.fr](mailto:benedicte.gruat@yahoo.fr)

## INFORMATIQUE

Word

Excel

PowerPoint

Webmarketing : formation.

## LANGUES

Anglais : TOEIC (780 pts)

Espagnol : résidente 3 ans

Allemand : scolaire.

## VOYAGES

Nigéria : résidente 3 ans

L.A, Dallas, Houston : 2 ans

Málaga, Alicante : 2 ans

Istanbul

Dubaï

## LOISIRS

Randonnées

Les échanges

La gastronomie

Animatrice de colonies

Club Coaching

## COMPÉTENCES

### Relationnelles :

- Sens du contact
- Empathie
- Sens du service

### Commerciales :

- Prospector
- Fidéliser
- Convaincre

### Organisationnelles :

- Hiérarchiser
- Diriger
- Bâtir

## 2014-2017 GROUPE MOULINS SOUFFLET- 4.7 Mds€ (Meunerie)

Responsable Développement des Marques - Gestion de projet - Secteur Sud Est.

- ✓ Détecter, fidéliser et assurer le suivi fin et régulier les clients via les ventes additionnelles de nouvelles recettes et de service innovants (formations / Cercle fidélité Baguépi/ outils marketing).
- ✓ Animations et organisations des salons et de journées « Relations Publiques ».
- ✓ Accompagnement (audit), formations et conseil aux « bonnes pratiques » aux clients, feedback aux responsables Marketing lors des Réunions Réseaux (1xmois).
- ✓ Intervention en réunion commerciale pour les remontées chiffrées et point sur l'avancée des objectifs. Veille concurrentielle.
- ✓ Chef de projet en responsabilité directe : une personne et par transversal : 6 personnes.

Résultats : CA (farine et surgelé) du secteur : 7M€. (CA +2%)

## 2005-2013 : GROUPE SODEXO - 20 Mds€ (Restauration collective)

Responsable de développement Sodexo Éducation - Paris et RP. « Commercial Chasseur ».

- ✓ Ventes de prestations de services de restauration et détections des opportunités de croissance.
- ✓ Prospector, vendre, négocier auprès des collectivités territoriales et mettre en place des plans d'actions (planning de visite clients, aide à la construction du cahier des charges, conseil pour l'externalisation de la prestation de services).
- ✓ Promouvoir l'entreprise et détection des prospects lors de journées « Relations Publiques » et de salons (salon des maires, fête de l'Humanité).
- ✓ Suivi des contrats de services pendant un an afin de favoriser les parrainages.
- ✓ Piloter en tant que chef de projet une nouvelle offre commerciale : benchmark, développer de nouveaux clients en adaptant un nouveau modèle économique avec des services adaptés.

Résultats : CA 2.2M€/an ; +10% en moyenne/an.

## 2003-2005 : MARIE surgelés – 254M€ (Industrie agro-alimentaire)

Chef de secteur GMS (Départements 95, 60, 80)

- ✓ Promouvoir les ventes, mener des actions de négociations et de prospections pour développer le CA (80 points de vente : portefeuille de 4,4 M€).
- ✓ Actions de suivi et de développement du nombre de références par gamme.
- ✓ Monter des opérations promotionnelles et réalisations d'animations en rayon.

Résultats : + 6% de mon CA/an et réalisation de 10 nouveaux plans merchandising/an.

## FORMATION

2012-2013 **MASTER 2 - IAE Aix-en Provence** Management et Marketing des Activités de Services

1997-1999 **ISEMA** - Diplôme d'études supérieures Agroalimentaires et Distribution- Avignon

1995-1997 **DUT** - Techniques de Commercialisation - Aix en Provence