



FLORENT DUVAL

Développeur Commercial - Manager

46 ans - Permis de conduire
- Nantes (44) France

✉ florent_duval@hotmail.com

☎ 06 12 98 32 22

Je peux apporter une combinaison intéressante : une solide expérience du développement commercial, une vision entrepreneuriale de l'entreprise et une vraie capacité à fédérer des équipes autour d'objectifs de croissance. J'ai l'habitude de comprendre rapidement les enjeux d'un marché et de transformer ces enjeux en opportunités commerciales concrètes.
Construisons ensemble avec agilité en plaçant la relation humaine au coeur de l'action.

EXPÉRIENCES

Directeur d'agence Nantes

Kermarrec Entreprise | Groupe Kermarrec - Mai 2018 à avril 2026 - CDI - NANTES - France



- Commercialisation (location, achat, vente) de surfaces de bureaux pour répondre aux besoins d'espaces des clients entreprises (ETI et Grands Comptes) sur Nantes et son agglomération.
- Management opérationnel au quotidien d'une équipe commerciale de 4 personnes.
- Animation commerciale. Définition, mise en place et suivi de la stratégie commerciale.
- Recrutement de collaborateurs (profils : négociatrice, négociateur, assistante)
- Intégration, formation et accompagnement des nouveaux collaborateurs
- CA Agence 400k€/an (avec 3 négociateurs)
8 Recrutements

Consultant Immobilier d'entreprise

Manac'h Immobilier - Septembre 2015 à avril 2018 - CDI - Nantes - France



- Consultant en immobilier d'entreprise
- Accompagnement des clients dans leurs recherches de bureaux à Nantes, de locaux commerciaux, d'entrepôts
- Location, vente, achat, de surfaces de bureaux

Ingénieur Commercial

CANON - Fac Similé - Novembre 2013 à août 2015 - CDI - Nantes - France



- Vente de solutions d'impression Canon (matériels et logiciels)
- Mise en place de moyens permettant le contrôle et la maîtrise des coûts liés aux infrastructures d'impression et aux systèmes de gestion documentaire
- Optimisation et structuration des politiques globales d'impression
- Logiciels GED, Dématérialisation
- Objectif Rentabilité, Productivité, Uniformisation
- Référent Commercial - Audit Qualité LRQA

Dirigeant Associé , Responsable commercial

JEU-PUZZLES.com - Septembre 2011 à août 2013 - CDI - Nantes - France



- E-commerce / Vente en ligne de Puzzles et Accessoires pour Puzzles

COMPÉTENCES

Management - Négociation commerciale BtoB - Vente

- Management
- Gestion et développement de portefeuilles clients
- Prospection - Vente
- Gestion d'entreprise
- Forte capacité d'adaptation- agilité professionnelle
- Solide Réseau de contacts et d'interlocuteurs stratégiques (décideurs, dirigeants, institutionnels, investisseurs, acteurs du territoire ligérien)

Activités / Réseaux

- Membre DCF ATLANTIQUE (Dirigeants commerciaux de France)
- Membre du CINA (Club Immobilier Nantes Atlantique)
- Coach à l'ESPI (Ecole Supérieure des Professions immobilières)

CENTRES D'INTÉRÊT

Sport

- Pratique des Arts Martiaux depuis 1997
- Depuis 2015 - Président de l'association Systema Atlantique (Art Martial Russe, 60 adhérents) et Instructeur certifié
- <http://www.systema-atlantique.fr>
- Running
- Kayak
- Airsoft (référent de l'association, gestion des sessions)

- Négoce - Import - export - Commerce international
- Développement commercial et stratégique
- Gestion des fournisseurs et des achats
- Gestion d'entreprise

Dirigeant Associé

HAKA CONSULTING - Septembre 2008 à septembre 2011 - CDI - Nantes 44 - France



- Conseil commercial opérationnel auprès des dirigeants PME-PMI
- Plans actions commerciales, Stratégie commerciale sur mesure
- Production d'outils de pilotage de la performance
- Accompagnement sur mesure, suivi et analyse
- Formations E-learning / Formations
- PRESTATAIRE de FORMATION - Activité enregistrée sous le N° 52 44 05676 44 - Région Pays de la Loire

Conseiller Commercial Média

KOMPASS International - Septembre 2003 à août 2008 - CDI - Nantes 44 - France



Vente d'Espaces Publicitaires Online et de Fichiers (Base de données BtoB) auprès des entreprises du Grand Ouest.

- Conquête nouveaux clients - Prospection téléphonique & Terrain
- Développement & Renouvellement des Budgets Publicitaires des clients .
- Fidélisation des clients existants

Activité sur le Grand Ouest de la France - Gestion d'un Portefeuille de plus de 200 clients

Ingénieur Commercial

Mismo - 2000 à 2003 - CDI - NANTES - France



- Vente de matériel informatique et logiciels aux entreprises
- Vente de solutions de GED (gestion électronique de documents) aux entreprises du territoire 44 et aux musées au niveau national
- Réponse aux Appels d'offres publics

FORMATIONS

Management

INSTITUT ICARE

2020 à 2021

Formation perfectionnement au Management :
12 jours (6 jours entre Janvier 2020 et Avril 2020 + 6 jours entre Janvier 2021 et Octobre 2021)

Commerce, Marketing, Gestion

EAC NANTES-(ECOLE ATLANTIQUE DE COMMERCE / IPAC) GROUPE AUDENCIA

Septembre 1997 à septembre 2000

Cursus de Formation : Commerce, Gestion, Marketing, Economie, Droit.
>Diplôme : Certificat Supérieur Consulaire Gestion et Commerce