



Raphaël CHOSEROT

Ingénieur commercial expérimenté

Forte expérience en gestion commerciale et opérationnelle dans les services (France et international)
Déploiement de projet - Gestion de clientèle - Partenariats - Forte orientation RSE - Trilingue

CONTACT

+33 (0)6 63 29 23 64
raphael@choserot.com
Chatou (78400)

www.choserot.com

COMPETENCES

OPERATIONNELLES

- Mettre en place et déployer des projets
- Mettre en place et animer des équipes
- Mettre en place et piloter des stratégies

GESTION DE CLIENTELE

- Business development, ventes (du lead qualifié jusqu'à la signature)
- Prospector, gérer un portefeuille clients
- Suivre l'activité, améliorer les process

FORMATIONS

Certificat IOBSP Niveau 1

CEFI0B | Paris | 2018

DEA Histoire des mondes étrangers et des relations internationales

Université Paris I - Panthéon-Sorbonne | 1994

LANGUES

- Français & Espagnol: maternels
- Anglais: courant

ENSEIGNEMENT

Depuis 2018 – **ESLSCA** - Management interculturel | Paris

2007 - 2011 - **ESC Pau** - La consommation responsable | Pau

ENGAGEMENT BENEVOLE

Depuis 2018 – **Kodiko** - Intégration professionnelle des personnes réfugiées en France – Konnecteur | Paris

2009 – 2011 - **Unis Cités** – Mobilisation pour le Service civique - Membre du conseil local Midi-Pyrénées | Toulouse

2005 – 2009 – **Max Havelaar Midi-Pyrénées** – Promotion du Commerce équitable labellisé - Président fondateur | Toulouse

BENEVOLAT SPORTIF

Depuis 2011 – **Rugby Club Montesson Chatou (RCMC)** – Joueur vétéran, membre du Comité directeur, Resp. section féminine, coach U8

EXPERIENCE

Directeur Technique

Pause V.I.Pee | Lille (France) | avril - septembre 2018 (création de poste)

- Création du service technique pour la France et la Belgique.
- Animation des équipes opérationnelles & techniques

Project Management Coordinator Repair & Maintenance

2theloo | Paris (France) | 2016 – 2017 (création de poste)

- Etablissement et suivi des contrats prestataires/fournisseurs
- Management des équipes techniques et opérationnelles (45 sites)
- Déploiement et optimisation des solutions «Happy Customer »

Résultats: tenue des délais d'intervention, satisfaction client +10%

Gérant associé – Responsable des opérations

Service Inbox | Toulouse & Sartrouville (France) | 2007-2017

- Prospection, offres commerciales, contrats (1^{ère} conciergerie EDF)
- Sélection des prestataires, mise en place et suivi de l'offre de services.
- Management des équipes, animation du réseau des franchisés.

Résultats: taux d'utilisateurs moyen de 70% - Taux de remise moyen sur prestations : 17% - Taux de satisfaction moyen: 93%

Conseiller en assurance

La Mondiale | Toulouse (France) | 2006 - 2007

- Gestion de portefeuille client (bilans de protection sociale, propositions de contrats, suivi de clientèle)

Résultats: accroissement de mon portefeuille clients, réalisation de 116% de mes objectifs. 2M€ de CA géré.

Ingénieur d'affaires

Computacenter | Toulouse (France) | 2005 - 2006

- Prospection et gestion portefeuille clients (public & privé)

Résultats: ouvertures contrats Grands comptes. 1,3M€ de CA géré.

Responsable Univers Cycle

Ontario (groupe Décathlon) | Portet s/Garonne (France) | 2002 - 2005

- Recrutement et management des équipes de vente spécialisées
- Animation commerciale et tenue du rayon

Résultats: 2003: 2ème progression CA monde groupe (+33,4%); 2004: +15%, établi à 6M€.

Expatriation en Colombie (Amérique du Sud)

Bucaramanga (Colombie) | 1996 - 2002

- Enseignement universitaire, gérance société d'événements sportifs

Directeur (CSN, Ministère des Affaires étrangères)

Alliance Française | Bucaramanga (Colombie) | 1994 - 1996

- Responsable de la politique pédagogique, culturelle et consulaire

Résultats: progression du nombre d'inscrits x10 en deux ans.