

# VINCENT SALING

INGÉNIEUR COMMERCIAL

## PROFIL PERSONNEL

Ma mission est d'aider les entreprises à vendre leurs produits sur le marché B2B sans avoir à se soucier de trouver des clients chaque mois. Depuis huit ans, j'aide des entreprises du numérique à construire leur marque, à entrer en contact avec des prospects qualifiés et développer leurs ventes.

Je suis maintenant à la recherche d'une nouvelle opportunité dans la vente de produits et services numériques.

## COMPÉTENCES

- Ventes B2B
- Développement de l'entonnoir de vente
- Prospection (téléphonique et par mail)
- Qualification des prospects
- Négociation des ventes et Closing des opportunités
- Création de rapports commercial et Marketing
- Suivi client du premier contrat jusqu'au renouvellement
- Marketing numérique

## COMPÉTENCES RELATIONNELLES

- Créatif
- Persuasive
- Rigoureux

## COORDONNÉES

Strasbourg  
+33 6 36 38 56 43  
vincent@saling.pro  
www.linkedin.com/in/vincent-saling/  
www.saling.pro

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

### INGÉNIEUR COMMERCIAL - ESN/INTÉGRATEUR

#### SYXPERIANE | Oberhausbergen | nov.2023 - présent

Vente service d'intégration des solutions ERP-CRM Divalto auprès de PME/ETI du Grand-Est. Développement de portefeuille (50%) et gestion de compte client (50%).

### CHARGÉ D'AFFAIRES IT - IMMOBILIER

#### NETTY - groupe SEPTEO | Strasbourg | nov.2022 - nov. 2023

Développement de portefeuille 100%. Vente du logiciel de transaction immobilière et des services Webmarketing Netty, secteur Sud-Ouest France. Objectif : 250€K/de revenu annuel récurrent (ARR), 50% de l'objectif atteint d'ici le 1er mai 2023 - Réalisation d'un panier moyen de 2,4€ par ARR

### COMMERCIAL IT / CHARGÉ MARKETING - INDUSTRIE, ENERGIE

#### SIRFULL | Schiltigheim | 2015 - oct.2022

##### Missions commerciales - Développement de portefeuille (100%)

Vente d'abonnements et de projets spécifiques pour la solution logicielle "Sirfull Welding"

- Marchés France et International | PME et grands comptes : prospection, détection de projet, qualification de besoin, démonstration, chiffrage, négociation et Closing.
- Étroite collaboration avec le chef de projet et produit pour l'élaboration des chiffrages.
- Recrutement des apporteurs d'affaires et liaison avec partenaire revendeur.

##### Missions Marketing

Développement de la notoriété de la marque Sirfull et des Leads entrants

- Lancement de campagnes promotionnelles et introduction de nouveaux produits.
- Analyse de la demande, du marché et du comportement des clients.
- Planification et création du contenu Web, création des supports de ventes et de formation.
- Collaboration étroite avec le CMO et coordination des stagiaires en marketing/vente (2-3 personnes).
- Reconnu par les cadres pour avoir amélioré de façon significative l'acquisition de prospects de 100% au cours des trois dernières années.
- Acquisition de nouveaux clients grands comptes/PME français et Internationaux pour le portefeuille "Sirfull Welding" - panier moyen : 6K€/ARR - Objectif : 200€K/ARR

### CONSEILLER CLIENTÈLE ITINÉRANT

#### Creative Tours Ltd. | Chypre | 2014

- Recommandation et ventes d'activités pertinentes pour le séjour de nos clients sur l'île.
- Résolution des conflits et négociation d'accords mutuellement bénéfiques entre les parties.

## FORMATION

### CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

#### Strasbourg | 2013 - 2015

Master International Marketing & Management

### UNIVERSITÉ DE STRASBOURG

#### Faculté de droit | 2008 - 2013

Master Administration, Economique et Sociale (AES)

## LANGUES, OUTILS ET INTÉRÊTS

- **Anglais** - Courant (C1)

- **Bureautique** : Excel,

Powerpoint, Word

- **Web** : Wordpress, Google

Analytics, AdWords

- **Inbound Marketing** : HubSpot

- **ERP-CRM** : Divalto, Dynamics,

Odoo, Salesforce, Hubspot

- **Adobe** : Photoshop, InDesign,

Illustrator, Premier

- **Mailing** : Mailchimp, Brevo

- Cuisine, Littérature, Fitness,

Jeux-vidéos, Guitare, Production musicale