Maxime PASCAL
DIRECTEUR COMMERCIAL
ET OPERATIONS

Compétences

Direction d'équipe

Relation clients

B to B / B to C / B to B to C

Vente services / vente produits

Gestion de P&L

Déploiement & exploitation

Gestion de projets

Outils informatiques

LANGUES

Français : Langue maternelle
Anglais : Intermédiaire

FORMATION

Optimum Valence
Niveau BTS Action commerciale en alternance- Darty

Lycée Saint-Aspais (Melun)
BEP et Bac STT Comptabilité Gestion

Permis B

INTERETS

Piano, basse, Ski, Moto

PROFIL

15 ans d'expérience successive en tant manager opérationnel et commercial ont développé mon **leadership**. Mon parcours polyvalent me donne une **vision 360°** du marché. Trois expériences de rachats d'entreprises m'ont appris à faire preuve d'**adaptabilité.** Doté d'un sens aigu du service client, je vous propose de mettre **mes compétences** au service de l'atteinte de vos objectifs.

463 chemin du Lissaud, 38890, Saint-Chef

+33 6 75 30 01 90 | pascal.maxime@gmail.com

www.maximepascal.fr | https://www.linkedin.com/in/maximepascal/

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

DIRECTEUR FONDATEUR

Tahoss – 2021 – Présent

- Démarchage commercial
- Accompagnement process achat
- Gestion de projets et des équipes transverses
- Audit prestation : parcours patient, respect des engagements contractuels
    - Succès : Accompagnement d'un futur CHU
    - Projet stratégique : création de l'entreprise

DIRECTEUR COMMERCIAL ET OPERATIONNEL

Aklia (MNH, nehs) – 2018 à 2020

- Développement commercial et fidélisation
- Résultats : CA : 20 M€ par an / Opex Margin 4M€ / fidélisation : 94%
- Animation d'une équipe de 3 Key account, 1 chef produit, 3 Chefs de projets
- Déploiement des process commerciaux : découverte, négociation, closing
- Accompagnement ouvertures, Contrôle de la rentabilité des contrats
- Définition et déploiement et contrôle des plans d'action
    - *Succès : 1er CHU équipés de 350 IPADS*
    - *Projet stratégique : Mise en place du CRM d'entreprise*

DIRECTEUR COMMERCIAL ET OPERATIONNEL

HOISTGROUP – 2012 à 2017

- Création de la BU Santé
- Résultat : +240% de CA en 5 ans (5M€ en 2012, 17M€ en 2017)
- Formation et déploiement des méthode de vente : (Funnel, RP, Soutenance)
- Mise en place des outils de Reporting : (tracking rdv, forecast, pipe…)
- Maitrise des procédures d'appels d'offres publics
    - *Succès : Meilleure performance commerciale Groupe 2016*
    - *Projet stratégique : Etude de marché, définition des offres, identité visuelle et commerciale*

CHEF DE SECTEUR

CODIAM – 2005 à 2010
LOCATEL –2010 à 2012

- Gestion d'un portefeuille clients de 36 établissements sur 24 départements
- CA à 6,5M€ : 105% de l'objectif
- Fidélisation : 95% de renouvellement
- Management de 40 commerciaux sur site 2 techniciens, 1 chef de projet
- Recrutement, formation, gestion des plannings, disciplinaire.
- Suivi opérationnel et audit : contrôle des encaissements, audits mystères suivi des événements indésirables : plan d'action
- Relation clients, point mensuel, bilan annuel, copil financier, négociation
    - Succès : Prolongation des contrats sur 100% du périmètre
    - Projet Stratégique : Chef de projet création du progiciel de facturation et ouverture des droits déployé sur les sites clients