

Mathilde Roux

Commerciale terrain B2B

Profil

Commerciale avec dix ans d'expérience en vente terrain, sédentaire et en boutique. Je gère un portefeuille de 120 clients industriels dans les Hauts-de-France, j'ai dépassé mon objectif chacune des quatre dernières années et je vends mieux sur le site du client, devant sa ligne de production.

Expérience

Commerciale terrain chez Nordis Emballages, Lille

janvier 2021 - Présent

- Gestion d'un portefeuille de 120 clients industriels et agroalimentaires, objectif annuel de 1,2 M€
- Objectif atteint à 108 % en 2024 et à 115 % en 2025, 2e sur 11 commerciaux de la région Nord
- 19 nouveaux comptes ouverts en 2025, avec une première commande moyenne de 32 000 € sur l'année
- Reconquête d'un client perdu (180 000 € par an) après un essai sur sa ligne de conditionnement et un nouveau calendrier de livraison
- Pipeline suivi dans Salesforce, prévisions à moins de 5 % d'écart depuis six trimestres

Commerciale sédentaire chez Bureau Plus Flandres, Roubaix

septembre 2018 - décembre 2020

- Prospection téléphonique de TPE et PME pour des solutions d'impression et de fournitures de bureau
- En moyenne 15 rendez-vous qualifiés par mois pour l'équipe terrain
- 420 000 € de renouvellements et de montées en gamme signés en 2020

Conseillère de vente chez Phonéo, Lille

juillet 2016 - août 2018

- Vente de téléphones, forfaits et accessoires en boutique, souvent dans le top 3 sur 10 conseillers
- Formation de trois nouveaux vendeurs à la caisse et au service après-vente

Éducation

Licence professionnelle Commerce et distribution, après un BTS NDRC chez Université de Lille, Lille

septembre 2013 - juin 2016

Bénévolat

Bénévole, responsable de collecte chez Banque alimentaire du Nord, Lille

novembre 2019 - Présent

Coordination d'une équipe de 12 bénévoles lors des collectes nationales en supermarché.

Informations Personnelles

mathilde.roux@example.com

+33 6 78 21 45 09

Lille

Liens Sociaux

[LinkedIn](#)

Compétences

Vente: Prospection, découverte des besoins, négociation, gestion de portefeuille

Outils: Salesforce, Sellsy, LinkedIn Sales Navigator, Excel

Produits: Carton ondulé, film, étiquetage, lignes de conditionnement

Autre: Permis B, déplacements trois jours par semaine

Certificats

Formation Négociation commerciale de CCI Grand Lille

avril 2022

Salesforce Certified Associate de Salesforce

février 2023

Langues

Français - Langue maternelle

Anglais - Courant

Néerlandais - Conversationnel