



ROMAIN SALAS

PROFIL

15 ans d'expérience en commerce BtoB, Management et Gestion des Ressources Humaines; mon parcours est guidé par trois moteurs : le sens du service, la performance commerciale et la gestion humaine.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2021-2025 / RESPONSABLE COMMERCIAL

RESSOURCES PLURIELLES – Secteur Formation Professionnelle

Management équipe de 6 personnes et 20 consultants externes. CA 2M€

Stratégie commerciale, Optimisation des processus, Gestion de budget, Relation client, Gestion d'équipes multidisciplinaires

- Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Recrutement, management et accompagnement des équipes internes
- Développement du chiffre d'affaires et animation du cycle de vente
- Conduite d'entretiens annuels et élaboration des plans de formation
- Mise en place d'indicateurs de performance commerciale (KPI)
- Participation à la stratégie globale de l'entreprise (CODIR)
- Gestion des appels d'offres publics et privés
- Négociation tarifaire
- Gestion de la certification QUALIOPI
- **Création de la fédération France Séniors ayant pour objectif l'accompagnement pour l'employabilité des Séniors en entreprise. (<https://france-senior.fr/>)**

2018-2021 / RESPONSABLE GRANDS COMPTES

SYNERGIE – Secteur Intérim & Recrutement

Management transversal des Grands Comptes secteur Industrie / PF : 100M€ / CA : 20M€ / réseau de 320 agences

Gestion et fidélisation d'un portefeuille clients majeurs au niveau national (secteur industrie), Coordination des projets nationaux, Réponses aux appels d'offres, Négociations tarifaires et animation de la relation client, Analyse et prévisions, Stratégie client.

- Négociation de contrats-cadres et suivi des appels d'offres
- Mise en place de solutions RH ou commerciales sur mesure pour les clients
- Suivi de la satisfaction client et pilotage de la relation dans la durée
- Analyse des performances commerciales (KPI, reporting, bilans annuels)
- Veille concurrentielle et détection d'opportunités de croissance

2015-2018 / RESPONSABLE BUSINESS UNIT

ACOLAD – (Technicis) – Secteur Traduction

Management stratégique d'une entité autonome - CA 8M€,

Pilotage et développement de la business unit Industrie, Encadrement des équipes 6 commerciaux et 5 chefs de projets.

- Développement de l'activité sur de nouveaux marchés ou secteurs
- Animation de réunions commerciales et de comités de pilotage
- Analyse et suivi des KPI, reporting régulier à la direction générale
- Conduite du changement et amélioration continue des processus internes
- Négociations tarifaires, Gestion des appels d'offres publics et privés.

2010 – 2014 CONSULTANT RECRUTEMENT

RANDSTAD – Secteur Intérim et Recrutement

Pilotage du processus de recrutement de A à Z

- Prospection, Définition des besoins, Sourcing, Entretiens, Sélection des profils et suivi d'intégration. Conseil RH auprès des clients.

INFORMATIONS PERSONNELLES

91240 Saint-Michel-sur-Orge

contact@romainsalas.fr

06 38 23 80 12

www.romainsalas.fr

Permis B

COMPETENCES

MacOS, Windows

Bureautique : Pack

Office (Excel avancé,
PowerPoint...)

Web : Création de site
(WordPress.org)

IA : Utilisation d'outils
d'intelligence artificielle pour
la productivité, le marketing,
la rédaction et
l'automatisation de tâches

FORMATION

2010 – MAÎTRISE

Management et Gestion des
Ressources Humaines

2009 – LICENCE

Gestion des Ressources Humaines

2008 – BTS

Management des Unités
Commerciales

2006 – DEUG

Animation sociale & éducatif

2004 – BAC

Economie et Social

LANGUES

FRANCAIS

LANGUE MATERNELLE

ANGLAIS

Niveau A2