



Julien Souffir

Direction des Grands Clients -
Trade Clients

92150 Suresnes, France

[View profile on Dweet](#)

Languages

French (Native)

English (Work Proficiency)

Spanish (Basic)

About

Mon rôle est à la fois d'accompagner les clients dans la transformation structurelle et organisationnelle de leur entreprise. Tout en veillant à la mise en place d'une solution à 360° (audit, offre, éducation, visibilité) Avec pour objectif de faire en sorte que les intérêts du client et les nôtres ne fassent qu'un.

BRANDS WORKED WITH

LCL

L'Oréal

Orange Business Services

Experience

TRADE CLIENTS GRANDS COMPTES L'OREAL



L'Oréal | Jan 2022 - Now

- Nourrir les réflexions des clients et les accompagner dans leur transformation
- Co-construire la «Stratégie de Développement Client» (Plans annuels & JBP)
- Mesure de l'analyse de la performance
- Rôle de référent catégoriel commerce

Business Partner multi brands



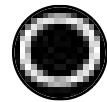
L'Oréal | Jul 2018 - Dec 2021

Coach Redken



L'Oréal | Nov 2015 - Jun 2018

Organisation Commerciale - Division Produits Professionnels



L'Oréal | Sep 2014 - Sep 2015

- Chef de Projet sur l'organisation des challenges dans les salons.
- Responsable de la réalisation du support d'animation commercial.
- Chargé des contrats de sélectivité des salons de coiffure.
- Chargé commandes SAP et supervision des quotas Merchandising.
- Interlocuteur privilégié de la force de vente.

Chef de produit, base du fixe RTC, marketing Home Orange



Orange Business Services | Sep 2013 - Sep 2014

- Lancement d'offres sur le domaine du fixe
- Optimisation des coûts concernant nos clients Orange fixe
- Analyse et refonte de notre gamme d'offres et services
- Animation des réunions d'impact avec les différents canaux de vente avec présentation des « push » produits.
- Pilotage de la décroissance du parc RTC

Crédit Manager



Orange Business Services | Sep 2012 - Sep 2013

- Suivi et gestion du risque crédit avec nos équipes commerciales
- Animation des comités Crédit Management
- Création d'un programme automatisé mesurant le risque et les encours accordables à nos clients

Conseiller clientèle



LCL | Aug 2011 - Aug 2012

- Conseil et vente de produits bancaires
- Développement de l'Indice d'Activité Client qui regroupe 4 pôles : Assurance, Banque au quotidien, Crédit et épargne.

Education & Training

2014 - 2015 ● **IAE Gustave Eiffel**

Master II, Master 2 Ingénieur d'Affaires

2013 - 2014 ● **IAE Gustave Eiffel**

Master I, Master 1 Marketing et Vente, Management stratégique, Etudes de marché, Négociation

2012 - 2013 ● **IAE Gustave Eiffel**

Licence 3, L3 Gestion des Entreprises, Contrôle de gestion, analyse financière ...