



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 ...