

OLIVIER KREBS

COMMERCIAL B2B – GESTION CLIENTS – ADV – DÉVELOPPEMENT D'ACTIVITÉ

☎ 0686531092 @ olivierkrebs@free.fr 🔗 <https://www.linkedin.com/in/olivierkrebs>
📍 77520 Donnemarie Dontilly



EXPÉRIENCE

Gérant – Directeur Commercial

COACH N° WEB Sarl

📅 08/2009 – 04/2026 📍 77

- Création et développement d'une activité B2B de distribution IT orientée export
- Pilotage complet P&L : achats, ventes, marge, cashflow, opérations
- Développement commercial clients internationaux B2B
- Négociation fournisseurs et optimisation rentabilité
- CA annuel moyen 380 K€ avec marge moyenne 16%
- Gestion administrative, logistique et conformité douanière

Export Sales Manager

LOGISTORE

📅 05/2006 – 07/2009 📍 92

- Grossiste informatique
- Commercial Export Afrique
- Gestion des pays tels que le Sénégal, Niger, Cameroun...
- Gestion d'un portefeuille de 500 revendeurs moyenne de 100 K€ CA avec 14 % marge mensuel
- Traitement et suivi des documents de douane, détaxes et Cotecna
- Prospection téléphonique

Commercial

TECHDATA France — aujourd'hui TD SYNEX

📅 02/2000 – 04/2006 📍 77

- Gestion commerciale d'un portefeuille de revendeurs et comptes Corporate Resellers.
- Développement du chiffre d'affaires et de la marge sur un objectif mensuel de 1,3 M€, avec une réalisation moyenne de 120 % de l'objectif.
- Animation commerciale des offres fournisseurs auprès des partenaires revendeurs.
- Négociation commerciale, suivi des commandes, traitement des litiges et fidélisation clients.
- Gestion du service Export et Déstockage : objectif mensuel de 800 K€, avec une réalisation moyenne de 130 % de l'objectif.
- Encadrement de deux commerciaux juniors et accompagnement à la performance.
- Veille marché informatique et participation aux réunions commerciales hebdomadaires.

Gestionnaire ADV

TECHDATA France — aujourd'hui TD SYNEX

📅 09/1996 – 01/2000 📍 77

- Grossiste informatique
- Administration des Ventes (rattaché à la Direction Commerciale)
- Analyse des litiges dits irrecevables et prise de décision d'établir ou pas un geste commercial
- Réalisation de statistiques, suivi et synthèse
- Tâches administratives
- Reprise d'activités commerciales d'environ 200 clients soit environ 5% du CA

ÉDUCATION

BTS Action Commerciale en alternance

Ecole privée Conceptance

📅 1996 – 1998 📍 94

BAC Série S

Lycée Évariste Galois

📅 1996 📍 77

RÉSUMÉ

Commercial B2B polyvalent avec près de 30 ans d'expérience en développement commercial, gestion de portefeuille clients, ADV et pilotage d'activité. Ancien dirigeant d'entreprise pendant 16 ans, je maîtrise l'ensemble du cycle commercial, de la prospection au suivi des commandes, ainsi que la négociation, la gestion des litiges, le reporting et le suivi de la rentabilité. Mon expérience s'est principalement construite dans la distribution informatique, mais mes compétences sont transférables à de nombreux secteurs. Autonome, adaptable et orienté résultats, je suis rapidement opérationnel dans un nouvel environnement.

LANGUES

Anglais

Avancé



COMPÉTENCES

- Développement commercial et prospection B2B
- Gestion et fidélisation de portefeuille clients
- Négociation, offres commerciales et relances
- Administration des ventes et suivi des commandes
- Relation fournisseurs et gestion des achats
- Gestion des réclamations et résolution des litiges
- Suivi du chiffre d'affaires, des marges et des objectifs
- Reporting, statistiques et tableaux de bord
- Coordination commerciale, administrative et logistique
- Encadrement et accompagnement de collaborateurs
- Excel avancé et Microsoft Office / Microsoft 365
- SAP, AS400, Gescom et outils CRM
- Autonomie, organisation, adaptabilité et sens du service