



Hervé CAVENEL

Responsable commercial B2B expérimenté, habitué aux environnements industriels et à la vente de solutions techniques. Je sais transformer un besoin terrain en offre claire et rentable : visite site, écoute, qualification, devis argumenté, suivi et fidélisation. À l'aise avec les ateliers et les acheteurs, j'apprécie les produits fabriqués en France et la relation de proximité.

Parcours professionnel

Responsable commercial & relation client – Matériels techniques (B2B)

StudioSPORT · 11/2023 – 03/2025

Encadrement d'une activité de vente à distance pour une clientèle pro : structuration du discours, scripts d'appel, tableau de bord simple. Animation de l'équipe, qualité de service renforcée. Hausse nette du chiffre d'affaires sur le périmètre suivi.

Responsable projets digitaux – Industrie (chimie/peintures)

La Grange Digitale (Laguerre) · 05/2017 – 12/2021

Lancement d'une activité de vente à distance pour un industriel : boutique en ligne, logistique, SAV, campagnes publicitaires. Production de contenus clairs (fiches, notices), coordination avec l'atelier et le service qualité.

Responsable commercial & CRM – Distribution professionnelle

Web&Solutions (Groupe SETIN) · 12/2012 – 05/2017

Création d'un site dédié à la distribution, mise en place d'un CRM, management de 5 commerciaux, mise en forme de propositions simples et efficaces. Relation quotidienne avec artisans et PME industrielles.

Fondateur – E-commerce composants & électronique

100% AÉRO · 01/2006 – 01/2011

Sourcing, fiches produits, conseil client, logistique et marketing digital. Culture du produit technique et du service après-vente exigeant.

Fondateur – Micro-informatique & services aux entreprises

100% MICRO · 01/2000 – 01/2006

Assemblage de postes pros, installation de réseaux et maintenance. Relation de proximité avec TPE/PME, contrats de service et dépannage réactif.

Responsable d'agence & Responsable de secteur – Services aux industries

Onyx Méditerranée & GSF · 01/1994 – 01/1998

Montée en responsabilité : Inspecteur → Responsable → Directeur d'agence (~200 personnes). Gestion multi-sites, planification, qualité de prestation, relation clients grands comptes.

Points forts :

- Développement commercial : prospection, tournées clients, relances, négociation et clôture.
- Sens du service : réponses rapides, devis précis, suivi rigoureux, satisfaction client mesurée.
- Gestion de portefeuille : organisation du pipe, priorisation des opportunités, reporting simple et efficace.
- Culture qualité : respect des procédures, traçabilité des offres et de la documentation.

Adresse

450D rue du Madrillet
76650 PETIT COURONNE

Email

rvcavenel@gmail.com

Téléphone

0611765749

LANGUE :

Français : Langue maternelle

Anglais :

FORMATION (Lycée Edouard Branly, Amiens)

- Licence : Propreté industrielle
- Brevet de Technicien supérieur en Maintenance industrielle
- Baccalauréat : FI en Dessin Industriel

LANGUES

- Français, Anglais

COMPETENCES

- Gestion des clients grands comptes
- Management d'équipes commerciales
- Élaboration d'une stratégie commerciale
- Diplomatie
- Aisance relationnelle
- Sens des responsabilités
- Conception d'une stratégie
- Négociations complexes
- Stratégies de développement de marque