

---

# ALAIN MULERIS

---



alain@vitamine-v.fr



06 23 07 32 64



[www.linkedin.com/in/alainmuleris](https://www.linkedin.com/in/alainmuleris)

LIEN VERS D'AUTRES PAGES EN  
LIGNE : PORTFOLIO/SITE  
WEB/BLOG

---

## OBJECTIF

Mon métier est passionnant : j'aide mes clients à trouver leurs clients ! A travers Vitamine V, j'accompagne mes clients à la vente efficace par l'accompagnement commercial et la formation. Depuis plus de 20 ans en tant que professionnel de la vente, je développe mon expertise en développement commercial.

I. J'accompagne commercialement des dirigeants et managers commerciaux pour développer leur activité, augmenter leurs ventes en construisant une politique commerciale cohérente.

---



**CONSULTANT EN  
DEVELOPPEMENT COMMERCIAL  
FORMATEUR COMMERCIAL**

---

## DOMAINES D'INTERVENTION

---

### Elaborer la stratégie commerciale avec le dirigeant

- Définition avec le manager des enjeux, des cibles, des moyens, des objectifs commerciaux.
- Audit de la situation et diagnostic commercial avec l'équipe commerciale.
- Analyse de la situation, scénarii possibles de solutions, choix des mesures à prendre.
- Elaboration du plan d'actions commerciales et des process commerciaux, reporting et outils de pilotage.

### Manager l'équipe commerciale

- Management et animation d'équipe pour une cohésion optimale.
- Accompagnement individuel ou collectif dans le perfectionnement des compétences, l'acquisition de l'autonomie.
- Aide au recrutement de profils commerciaux, évaluation des compétences et des motivations de l'équipe commerciale.
- Définition d'un plan de rémunération attractif pour l'équipe commerciale.

### Former l'équipe commerciale

- Connaissance des techniques de vente.
- Prospector au téléphone, rendez-vous en face à face, via les réseaux sociaux.
- Fidéliser les clients (élever) et trouver de nouveaux clients (chasser).
- Accompagner dans la relation client.

### Enseignement

- Appropriation des techniques de vente dans des écoles de commerce : MBA ESG, Euridis.

---

2. Je forme les indépendants et les commerciaux pour faire évoluer leur comportement commercial en partageant et expérimentant les méthodes de vente efficaces. Chez Vitamine V, c'est 80% de pratique et 20% de théorie.

---

## COMPÉTENCES

---

Décrivez vos aptitudes particulières. Qu'est-ce qui vous distingue des autres ? Utilisez vos propres mots (mais pas de jargon).

---

## REFERENCES

---

### **Coaching commercial - Consultant en développement commercial**

VITAMINE V – Paris - Depuis 2012

L'accompagnement commercial s'adresse à des dirigeants, des managers, des décideurs qui veulent définir leur politique commerciale, traduire cette politique en plan d'actions commerciales et augmenter leurs ventes. Il s'agit d'un coaching commercial qui permet aux managers de développer leur business.

### **Formateur vente**

VITAMINE V – Paris - Depuis 2012

La formation commerciale s'adresse aux indépendants, aux consultants, aux commerciaux, aux dirigeants et à leur équipe de vente, qui veulent augmenter leurs performances commerciales pour devenir plus efficace. Formation intra & inter-entreprises. Formateur au catalogue national du CJD France, Comundi, Saint Gobain, Reed Exhibitions, CCI Paris.

### **Directeur commercial**

AVANQUEST, OMTTOOL EUROPE, UNITI, GROUPE SOFIP, IDK – Paris Ile de France – 1986, 2011

Au sein de diverses entreprises privées, j'ai exercé la fonction de directeur commercial pour développer le chiffre d'affaires et la marge sur les marchés de l'édition de logiciels, les services aux PME, la distribution de téléphonie d'entreprise et le déploiement de services informatiques. J'ai travaillé en B to B mais également en B to C.

## FORMATIONS

---

CJD – Centre des Jeunes Dirigeants Paris - 2003 2008  
Maitrise Sciences Economiques Paris I Sorbonne - 1982 1986