



KEY ACCOUNT MANAGER

Challenge – Fidélisation – Ténacité – BtoB

CE QUI ME REND UNIQUE

“ De nature positive, j’instaure rapidement un climat de confiance avec mes clients et sais créer une émulsion en interne autour des projets que je pilote. ”

CORALIE DROUET

06 20 87 79 92

cdrouet77@gmail.com

LinkedIn : [Coralie Drouet](#)

69009 Lyon

Permis B

EXPERIENCES

Key Account Manager

PRODIA PLUS (Distribution automatique)

2023 à 2025 (2 ans) Saint-Priest

- **Pilotage des KPIS et de la rentabilité**
- **Définition des business plan** et suivi de l'application
- Gestion et **négociation des accords** nationaux : transport, pharmaceutique, GMS, GSS (40 enseignes)
- Collaboration transversale : adhérents en régions, service satisfaction clients, comptabilité, marketing, achats, juridique.

Performance : Remise à plat de la politique commerciale, renégociation de 80% des contrats en 8 mois

Key Account Manager

SUPERGROUP (Grossiste alimentaire)

2018 à 2023 (4 ans) Vincennes

- Construction et application du **business plan annuel**.
- **Pilotage et analyse du P&L**. 10M€ CA.
- Gestion et **négociation des accords** nationaux : chaînes de boulangeries, GSS. (25 enseignes – marché RHF)
- **Suivi de la performance** et définition des plans d'action
- Collaboration transversale : régions (directions régionale, force de vente), logistique, contrôle de gestion, marketing, achats, juridique, service satisfaction clients, IT.

Performance : Appel d'offre remporté – Enseigne à 7M€ de CA.

Chef de secteur GMS

HEINEKEN FRANCE

2014 à 2018 (4 ans) Bourges

- **Gestion et développement d'un portefeuille** de 54 clients (HM SM) avec 70% d'indépendants. CA : 6,5M€ TTC données IRI
- Application et optimisation de la politique commerciale : assortiment, linéaire, promotion, négociation de budgets

Business Developer

GASTRONOMIZ

2013 (6 mois) Paris

- Prospection et **négociation de produits** (Unilever, Andros...)
- **Suivi business des opérations** : analyse du ROI, logistique

Chargée de communication

FONCIÈRE DE PARIS (Immobilier de bureaux)

2008 à 2010 (2 ans) Paris

- **Création d'outils de communication** : plaquettes commerciales,
- **Organisation d'évènements** (de 50 à 300 participants)

COMPETENCES

Négociation	Gestion et développement de portefeuille
Management indirect	Gestion de projet
Pilotage de la performance	Coordination transverses
Gestion d'organisation multisites	Cycles longs

MON LEITMOTIV

“ Entre Possible et Impossible, deux lettres, un état d'esprit. ”

INFORMATIQUE

CRM: Sales Force, Phoenix, Pipedrive, SAP, HubSpot

Microsoft Office: Pack Office, BW

PAO : InDesign, Photoshop, Illustrator

FORMATIONS

MASTER II – MARKETING STRATEGIQUE (mention bien)

Négociation, management d'équipes

INSEEC BUSINESS SCHOOL

2011 à 2013 Bordeaux

LICENCE – Information et Communication

UNIVERSITE VINCENNES SAINT DENIS

2010 à 2011 Vincennes Saint-Denis

BTS COMMUNICATION DES ENTREPRISES ALTERNANCE

LYCEE JEAN LURÇAT

2008 à 2010 Paris

LANGUES

Anglais

Intermédiaire

Allemand

Scolaire

CENTRES D'INTERETS

Sports : trail & ultra (Echappée Belle 92km, Saintélyon, guidage de sorties trail), vélo, yoga, stage militaire (ENSOA)

Treks : Cayambe (5800m), Camp de base de l'Everest, Tour du Mont Blanc, GR20, Traversée de la Réunion, stage de survie, Inde