

Yassine Belhadj

Commercial



Rennes, France · y.belhadj@gmail.com · +33 6 19 53 87 42 · linkedin.com/in/yassinebelhadj

Commercial terrain avec 5 ans d'expérience en B2B dans les secteurs de l'agroalimentaire et de la distribution. Portefeuille de 120 clients actifs et un chiffre d'affaires généré de 1,8 M€ en 2024. Reconnu pour la prospection et la fidélisation sur le grand Ouest.

Expérience

Sept. 2022 – Présent

Commercial terrain B2B, Sanofi Consumer Healthcare, Rennes

Secteur Bretagne et Pays de la Loire – vente de gammes OTC (Doliprane, Maalox, Dulcolax) auprès des pharmacies et parapharmacies.

- Portefeuille de **120 pharmacies** avec un CA annuel de **1,8 M€**
- Atteinte de **118 % de l'objectif** annuel en 2024
- Ouverture de **34 nouveaux comptes** en 18 mois
- Classé **3e sur 42 commerciaux** au challenge national Sanofi 2024

Sept. 2020 – Août 2022

Commercial itinérant, Lactalis, Laval

Vente de produits laitiers (Président, Lactel, Société) auprès de la GMS sur le secteur Mayenne / Sarthe / Maine-et-Loire.

- Gestion de **85 points de vente** (Carrefour, Leclerc, Intermarché)
- Négociation des mises en avant et têtes de gondole – **+22 % de DN** sur la gamme Président
- CA secteur porté de **920 K€ à 1,1 M€** en 2 ans

Sept. 2019 – Août 2020

Assistant commercial, Bel Group (La Vache qui rit), Sablé-sur-Sarthe

Poste en alternance, support à l'équipe commerciale régionale.

- Préparation des argumentaires de vente et suivi des commandes pour **60 comptes**
- Analyse hebdomadaire des données Nielsen – reporting au chef des ventes régional

Formation

Sept. 2018 – Juin 2019

Licence Professionnelle Technico-Commercial in Commerce B2B, IUT de Rennes, Rennes

Formation en alternance. Mémoire sur *les leviers de la négociation commerciale en GMS dans le secteur agroalimentaire*.

Sept. 2016 – Juin 2018

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) in Commerce, Lycée Joliot-Curie, Rennes

Obtention avec mention Bien. Stages en entreprise chez Décathlon et Crédit Mutuel.

Compétences

Prospection terrain et téléphonique, Négociation B2B, Gestion de portefeuille clients, Techniques de closing, Analyse de données (Nielsen, IRI), CRM (Salesforce), Merchandising en GMS, Reporting et suivi des KPI, Présentation commerciale (PowerPoint)

Certifications

Juin 2019

Licence Professionnelle Technico-Commercial, IUT de Rennes

Mars 2023 – Mars 2026

Certification Salesforce Administrator, Salesforce

Langues

Français (langue maternelle), Arabe (courant), Anglais (B2)

Projets

Sept. 2023 – Mars 2024

Lancement gamme Dulcolax en pharmacies indépendantes – Sanofi

Déploiement d'une nouvelle gamme OTC sur le secteur Bretagne.

- Référencement obtenu dans **78 pharmacies** sur 6 mois
- Mise en place de PLV et corners dédiés dans **32 officines**
- CA généré de **145 000 €** sur la gamme au premier semestre

Références

Thomas Hervet, Directeur régional Ouest, Sanofi Consumer Healthcare, t.hervet@sanofi.com, +33 2 99 14 52 30

Sandrine Le Bihan, Chef des ventes régional, Lactalis, s.lebihan@lactalis.fr, +33 2 43 59 21 74

Activités extrascolaires

Sept. 2021

Entraîneur bénévole – US Rennes Football, catégorie U13

Encadrement sportif de 18 jeunes joueurs, 2 entraînements et 1 match par semaine. Accès en phase finale du championnat départemental 2024.