



Xavier MARTIN

Xavier Martin est diplômé de l'Ecole Supérieure de Commerce de Lille et titulaire d'un cycle de Marketing Stratégique de l'Institut Français de Gestion.

Sa formation initiale, son expérience commerciale et marketing lui donnent une vision d'ensemble des thématiques de développement et une bonne connaissance des populations commerciales.

Pendant 20 ans il a exercé différentes responsabilités commerciales et marketing qui lui ont permis d'expérimenter les multiples dimensions de la fonction commerciale : la gestion des comptes clés nationaux et internationaux, la vente directe et indirecte, le développement des réseaux de distribution, le marketing opérationnel et le développement des ventes

Depuis 2002, il accompagne les équipes commerciales et leurs dirigeants dans l'accroissement de leur performance. Il travaille aussi avec les techniciens et les collaborateurs non commerciaux à l'amélioration de leur approche client.

Son expérience dans la vente de solutions et de services aux entreprises, l'amène naturellement à intervenir sur différentes thématiques telles que : « vendre sa valeur », « Acquérir et développer des grands comptes », « Organiser sa prospection commerciale et rédiger son plan de vente annuel » « Le technicien, ambassadeur de l'entreprise ».

Ayant travaillé à la fois au sein de PME et dans des contextes internationaux, (Il a notamment travaillé 13 ans chez Hewlett Packard), il se sent également à l'aise dans ces deux environnements.

Parmi des références clients : Schneider, Canon, Toshiba, Orange, Lexmark, Still, Eurovia, Colas, Wall Street Institute, Spie communications, TNT Jet Services, et de multiples PME.