

PHILIPPE DEVILLERS

Expert BtoB – Conseil & Solutions Techniques – Développement Commercial

☎ 07 82 45 69 00 | ✉ ph.devillers@outlook.com | 📍 Bretagne / Normandie / IDF

"Aguerri au travail avec des interlocuteurs variés (bureaux d'études, installateurs, distributeurs, directions techniques), je sais instaurer une relation de confiance durable et devenir un partenaire clé pour mes clients. Doté d'une grande capacité d'adaptation, je suis toujours à l'écoute et résolument orienté résultats."

🔗 PROFIL

Chargé d'affaires expérimenté, avec plus de 20 ans dans le développement commercial et le conseil BtoB. Expert dans l'accompagnement des industriels pour améliorer leur performance économique, opérationnelle et environnementale. Autonome, orienté résultats et doté d'un fort sens du service client.

💡 COMPÉTENCES CLÉS

- ✓ Prospection & conquête de nouveaux clients
- ✓ Conseil en solutions techniques industrielles
- ✓ Développement de portefeuille et fidélisation
- ✓ Négociation & closing grands comptes
- ✓ Management d'équipes commerciales
- ✓ Pilotage d'objectifs & reporting

🎓 FORMATION

BTS Technico-commercial (1993)
Bac Pro Maintenance (1990)
CAP/BEP Maintenance (1988)

🏠 CENTRES D'INTÉRÊT

- 🚴 VTT & Trekking
- 🚗 Restauration voitures anciennes
- 💡 Solutions lumière & innovation

🔗 EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

FORLUMINA – Gérant / 2016 – Aujourd'hui

- Conseil et pilotage de projets techniques en éclairage.
- Accompagnement d'architectes et bureaux d'études.
- Définition de solutions techniques sur mesure.

TECHNOLOGY LUMINAIRES – Resp Grds Cptes 2012 – 2015

- Suivi CRM et pilotage des indicateurs.
- Repositionnement stratégique sur nouvelle cible clientèle
- Croissance CA : +4 M€ en 3 ans..

HOLIGHT – Resp. des Ventes France 2009 – 2012

- Définition politique commerciale France.
- Accompagnement des équipes de vente
- Développement secteur retail et Enseignes

ERCO – Resp. Chain Business 2005 – 2009

- Gestion de projets pour enseignes internationales.
- Définition de solutions lumière adaptées.
- Coordination prescripteurs, architectes et enseignes.

TRILUX – Resp. Distribution 2003 – 2005

- Développement CA : +1,5 M€.
- Contrats cadres avec REXEL & SONEPAR.
- Animation réseau distributeurs

PIL PRISMA – Resp. Marché IDF 2001 – 2003

- Coordinateur du marché Parisien.
- Développement prescripteurs & distributeurs.

THORN EUROPHANE ZUMTOBEL – Ingénieur Commercial 1999 – 2001

- Commune et Mairie Ouest Parisien.
- Support technique Éclairage urbain & mise en valeur de bâtiments.