

Paul Molis

Responsable commercial expérimenté avec une expertise en gestion de grands comptes, stratégies de croissance et négociations internationales. Lauréat du Top Performer Program en 2022 et 2023.



molispaul75@gmail.com

+33 6 99 24 72 09

BORDEAUX

18 January, 1993

linkedin.com/in/paul-molis

PARCOURS PROFESSIONNEL

Business Manager - Côte Atlantique Nextlane

02/2022 - Actuel Paris, France

Leader Européen de la digitalisation automobile

Responsabilités clefs

- Développement stratégique du portefeuille Grands Comptes
- Mise en œuvre des opportunités UP & CROSS sell
- Meilleure performance commerciale Europe 2022 & 2023

Commercial BtoB (Europe) LS Cable & System (LG Group)

03/2019 - 02/2022 Paris, France

Filiale de Vente Européenne - (Energie, Fibre Optique, 5G)

Responsabilités clefs

- Prospection internationale et gestion des ventes BtoB
- Négociation de contrats cadres et fidélisation des grands comptes.
- CA réalisé: 2019 (34 500 000 €) / 2020 (39 830 000 €) / 2021 (46 920 000 €)

Strategic Marketing Manager Junior Groupe Bosch

05/2017 - 12/2017 Stuttgart, Allemagne

Fournisseur de systèmes embarqués automobiles (EU)

Responsabilités clefs

- Etude concurrentielle & préconisations stratégique auprès du board
- Réalisation & édition mensuelle d'une newsletter interne sur le segment des systèmes embarqués et de la cybersécurité automobile
- Management d'équipe internationale (6 personnes)

FORMATION

Bac +4 - Marketing International & Communication (Full English)

INSEEC - Bordeaux

09/2012 - 09/2016

M2 - Direction Internationale (Full English)

INSEEC - Bordeaux

09/2016 - 09/2017

COMPÉTENCES

Vente BtoB

Gestion Grands Comptes

Prospection Internationale

Études concurrentielles

Décision stratégique

Négociation

Esprit d'équipe

Salesforce

Zoho

GREYBO

Netsuite

EXPÉRIENCES PERSONNELLES

University of Economics- Semestre d'échange à Wrocław, Pologne (2015)

International art of business (Niveau Master)

Stage : AVIC Dingheng Shipbuilding Ltd, Hong Kong (02/2014 - 03/2014)

Analyste junior Fusion & Acquisition (M&A)

Stage: VendomeChina, Beijing (Chine) (01/2014 - 04/2014)

Acheteur Junior en Vin & Spiritueux

LANGUES

French ● ● ● ● ●

English ● ● ● ● ●

Spanish ● ● ● ● ○

INTÉRÊTS

SmartTech

Oenologie

Echec

Instruments de musique

Rugby

Surf