



Jean-Philippe MULLER

Cadre commercial terrain senior - Comptes clés & animation commerciale BTP / Solutions techniques / Collectivités / Grands Comptes / PME / PMI

✉ jean.philippe.muller14@gmail.com
☎ 0769931891

Business-to-Business (BtoB)

Vente

Management

Leadership

Gestion de la relation client (CRM)



Cadre commercial terrain senior, spécialiste des solutions techniques BTP et produits du bâtiment, j'accompagne depuis de nombreuses années des PME et industriels dans le développement et la sécurisation de comptes stratégiques (collectivités, grands comptes, réseaux professionnels). Reconnu pour mon autonomie terrain, ma capacité à conclure des ventes complexes et à installer des relations durables, j'interviens à la fois sur le développement commercial, la gestion de comptes clés et l'animation de forces de vente de proximité. Je recherche aujourd'hui un environnement fondé sur la confiance, la reconnaissance de l'expertise terrain et la performance durable.

Expériences

Responsable commercial itinérant France Sud Panatec Sasu - Depuis 2025

- ▶ Développement commercial de solutions techniques innovantes auprès des collectivités et acteurs de l'assainissement.
- ▶ Développement d'un portefeuille clients grands comptes (Veolia, Saur, Ortec)
- ▶ Prospection et vente consultative de solutions techniques à forte valeur ajoutée.
- ▶ Ouverture et sécurisation de comptes stratégiques.
- ▶ Contribution à la stratégie commerciale et au reporting.
- ▶ Forte présence terrain (70 000 km/an)
- ▶ CA 2025 : 1.2M€



Responsable commercial itinérant France sud Rausch international - 2019 à 2024

- ▶ Développement commercial de solutions techniques innovantes auprès des collectivités et acteurs de l'assainissement.
- ▶ Résultats: CA 2020: 500 K€ - CA 2024: 1.7 M€



Chef des ventes national Plastor - Groupe V33 - 2017 à 2019 - CDI - Chaponnay

- ▶ Encadrement et animation d'une équipe de 8 technico-commerciaux + 1 assistante commerciale dédiée aux artisans, négociants en décoration et revendeurs. Gestion du groupe Chromology (Zolpan)
- ▶ Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale : stratégie de développement pour les secteurs des artisans, négociants en décoration et revendeurs.
- ▶ Suivi de la performance commerciale : tableaux de bord, reporting hebdomadaire et analyse des résultats pour assurer la croissance continue du chiffre d'affaires
- ▶ Résultats : CA 2018 : 5.9M€



Directeur d'agence Paca & Corse Panofrance - 2014 à 2017

- ▶ Pilotage d'un centre de profit régional
- ▶ Management d'une équipe de 20 collaborateurs
- ▶ Développement commercial BTP & collectivités
- ▶ Résultat: CA de 5,9 M€ à 6,3 M€



Directeur d'agence / Chef des ventes National / Responsable Commercial

Spir Communication / Noz / Nielsen Design / La Provence Média - 1989 à 2014 - CDI

- ▶ Développement commercial B2B, management d'équipes terrain
- ▶ Résultats : Croissance de chiffre d'affaires jusqu'à 40M€

Compétences métier

Compétences clés

- ▶ Développement commercial terrain B2B
- ▶ Négociation Grands comptes & collectivités
- ▶ Négociation de solutions techniques complexes
- ▶ Animation et coaching d'équipes commerciales terrain
- ▶ Pilotage de la performance (CRM, reporting, KPI)
- ▶ Stratégie commerciale terrain & plans d'action

Outils & CRM

Outils : MS Office, Teams, iOS, Android

CRM: Hubspot, Divalto, Salesforce

SAP ERP

Formation



Formation commerciale Bac+2



Management (Krauthammer)

Bénévolat / Centres d'intérêt

Bénévolat

Trésorier Marseille Provence du mouvement des Dirigeants (2014 - 2018)

Sport

Randonnée, ski, foot en salle et Tennis