

Diemer Maël

07.66.22.78.94
Mael.diemer@gmail.com

7b esplanade andré michaux
Balma 31130

Mobile sur la France
Disponible début juin

Doté d'une forte culture du résultat et d'un parcours allant du terrain à la stratégie internationale, je transforme mes prospects en clients stratégiques. Capable de vendre toute typologie de solutions. Je suis disponible ASAP pour développer votre activité sur le bassin toulousain ou à l'export.

Compétences

Business Development & International

Prospection Grand Export : Identification de leads et ouverture de comptes sur les marchés USA et UK.

Vente Conseil B2B : Pilotage du cycle de vente (rdv prospects, présentation de solutions, négociation tarifaire).

Stratégie de croissance : Augmentation du panier moyen via la vente croisée dynamique et analyse de nouvelles gammes agroalimentaires.

Réponse aux Appels d'Offres : Gestion de dossiers pour des comptes clés (La Boulangère, Nat & Form).

Gestion Opérationnelle & Pilotage de Point de Vente

Management d'Unité : Responsable de l'ouverture/fermeture du site et de la gestion de la caisse.

Contrôle de Gestion : Réalisation d'inventaires trimestriels et optimisation de la tenue des stocks.

Expertise CRM : Maîtrise de l'outil Odoo : reporting de performances, relances et mise à jour de données.

Logistique : Organisation des flux, préparation de commandes et coordination des aspects administratifs.

Marketing Stratégique & Innovation

Lancement de Produit : Collaboration avec le service R&D pour le développement du produit innovant Irriflex

Communication Technique : Co-écriture d'un article promotionnel et création de supports visuels via Canva.

Événementiel Client : Organisation de visites sur site et démonstrations techniques pour favoriser la décision d'achat.

Expériences

Business Developer : TWB (Coruss), Janvier 2026 - Avril 2026 : RDV **grands comptes** (Gear 4, philharmonie de paris, fondacion punta cana), **upsell** compte clé (gear 4), conversion **10%** lead **grands comptes export** USA.

Business Developer : Ingredients for Life, Février 2025 - Juillet 2025 : conversion **10%** **grands comptes** (80M : lucien georgelin, biscuiterie de l'abbaye...), introduction de nouveaux produits dans la gamme (cranberry), entretien **comptes clés**, **négociation** tarifaire.

Commercial : Les Imaginations Fertiles (Le FIL), Toulouse, Septembre 2023 - Septembre 2024 : **conversion 10%** des prospects, **augmentation** du chiffre d'affaires de **80 000€**, rdv client **compte clé**, gestion du lieu avec + 15 locataires

Formations

Master Business Development – Spécialisation International - École ESG (2024 – 2026)

Bachelor Coordinateur de Projets École - 3A (2023 – 2024)

BTS Management des Unités Marchandes (MCO) Lycée Ort (2021 – 2022)

Divers

Langue : Anglais B2/ C1 professionnel

Arts martiaux : Détermination, Solidarité, Courage, Discipline, Bienveillance, Rigueur

Plongée Sous-marine : Activité exigeante, écoute active, maîtrise de soi et curiosité.