Camille DIERS

RECHERCHE DE NOUVEAU CHALLENGE - DÉLÉGUÉE PHARMACEUTIQUE
Formation Certifiante Déléguée Pharmaceutique avec le **GEMS RNCP 38272**

Salon De Provence (Bouches du Rhône) ; mobile au national | 06.77.22.32.76 | dierscamille@gmail.com



Commerciale itinérante expérimentée, diplômée d'un Master Strategy & Business Innovation – Ingénierie d'Affaires, **je suis actuellement en reconversion professionnelle** dans le secteur pharmaceutique. Polyvalente et opérationnelle, mon parcours m'a permis de développer une solide maîtrise de la **prospection, de la fidélisation et du développement commercial**, ainsi qu'une réelle aisance dans la relation avec les professionnels. Curieuse, réactive et orientée solutions, je souhaite aujourd'hui mettre mon expérience terrain au service d'un nouveau challenge. Pleinement investie dans ma carrière professionnelle, je souhaiterais accompagner une entreprise inspirante et vertueuse dans le temps.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES & COMPÉTENCES

Société MAYTRONICS - CDI - OCTOBRE 2025

Responsable Commerciale itinérante — PACA

- Développement et animation d'un secteur géographique : 5 départements
- Accompagnement d'un réseau de professionnels : piscinistes, collectivités
- Prospection, rendez-vous et suivi commercial : 300 comptes actifs
- Développement du chiffre d'affaires et fidélisation : 4 millions de ÇA / Stabilisation plus gros secteur France
- Organisation autonome de l'activité terrain et support administratif

Société OTTOFOND - SÀNIT FRANCE OUEST - CDI - OCTOBRE 2022

Responsable Commerciale itinérante — Sud-Est

- Gestion et développement d'un portefeuille de clients professionnels : négoce matériaux, GSB, magasin indépendant
- Prospection et accompagnement commercial : 150 comptes actifs / création de 40 nouveaux comptes
- Analyse des besoins et proposition de solutions adaptées : appels d'offre, technique produit, devis
- Gestion autonome du secteur et reporting : 1,6 million de CA / Augmentation de 37%
- Négociation et fidélisation : création d'un relationnel sur le long terme

Société SOFOC - ALTERNANCE / CDI - SEPTEMBRE 2019

Technico-commerciale itinérante — PACA

- Développement commercial BtoB : métaliers, GSB
- Prospection terrain et téléphonique
- Conseil et négociation
- Suivi de l'activité commerciale : création de 50 comptes

Relationnel ; Prospection & Développement ; Merchandising

Négociation ; Conseils & Fidélisation ; Formations

Autonomie terrain ; Reporting & Gestion Secteur ; Organisation

FORMATIONS

EN COURS 5 MOIS | GEMS — FORMATION CERTIFIANTE DÉLÉGUÉE PHARMACEUTIQUE RNCP 38272
Enseignements : Scientifiques, Bio Médical : Médicaments, Législatif, Sell In/Out Génériques et OTC

2016 - 2019 | IDRAC — BACHELOR RESPONSABLE MARKETING & DEVELOPPEMENT COMMERCIAL
Enseignements : Découverte Client, Fiscalité, Marketing

2019 - 2021 | IDRAC — MBA STRATEGY & BUSINESS INNOVATION - Spé INGÉNIERIE D'AFFAIRES
Enseignements : Leadership, Négociation Marketing

2016 | BAC — BACCALAURÉAT Science Technologie Management et Gestion
Mention Assez Bien

VISION & CENTRES D'INTERETS

Persévérance - Réactivité - Force de Proposition
Assertivité - Curiosité

Voyages - Rénovation Décoration - Musique - Actualités

"Mettre mon expérience commerciale au service des professionnels de santé"