TOM DELANNOY

Développement commercial | Gestion de comptes | Achats et opérations
Sunshine Coast, QLD, Australie | Mobilité : États-Unis, Canada, Europe, Suisse, Australie, Dubaï et Moyen-Orient
tomdelannoypro@gmail.com | linkedin.com/in/tomdelannoy

PROFIL

5 ans d'expérience commerciale et opérationnelle en France et en Australie. Double diplôme en commerce international : Master RNCP niveau 7 (obtenu) et MBA australien (décembre 2026). Renouvellement d'environ 350 contrats de location longue durée, soit 800 000 EUR de loyers annuels, sur un parc de 1 000 véhicules chez SNCF Réseau, et objectif mensuel de 10 véhicules régulièrement dépassé chez Peugeot. Français langue maternelle, anglais professionnel courant, éligible au V.I.E.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Travailleur indépendant (sole trader) et fondateur e-commerce **10/2025 - aujourd'hui**
Indépendant | Sunshine Coast, QLD, Australie

- Lancement d'une activité e-commerce de zéro jusqu'aux premières ventes : création du site, campagnes Google Ads, suivi de la conversion sur Google Analytics (GA4), gestion du back-office
- Réduction du temps consacré au contenu, aux relances clients et au reporting grâce à des agents IA

Conseiller commercial automobile (alternance) **09/2023 - 09/2025**
Peugeot | Baillargues, France

- Objectif mensuel de 10 véhicules dépassé de manière récurrente, en pilotant le cycle de vente complet : prospection, découverte client, négociation et closing
- Hausse du chiffre d'affaires et de la marge par dossier par la vente de financements et produits additionnels
- Pilotage du pipeline et du stock de la concession sur PlanetVO 1 et 2 et le CRM Peugeot vente neuf
- Respect des délais de livraison par la coordination du stock, du stationnement, de l'atelier et de la carrosserie

Assistant gestionnaire de flotte (alternance) **09/2021 - 08/2023**
SNCF Réseau | Montpellier, France

- Renouvellement d'environ 350 contrats de LLD de 4 ans (800 000 EUR de loyers annuels, 3 millions EUR de valeur contractuelle) par la spécification des véhicules et la négociation fournisseurs
- Disponibilité d'un parc régional d'environ 1 000 véhicules assurée par la gestion des achats (commandes et factures sous ERP SAP), des assurances, de l'entretien et des aménagements
- Visibilité mensuelle des coûts pour la direction par le suivi des dépenses et KPI sur GAC Car Fleet et Excel
- Résolution des incidents, sinistres et litiges, interlocuteur unique des services, fournisseurs et utilisateurs

Stagiaire banque et assurance **2021**
Caisse d'Épargne | Montpellier, France

- Conseil client, montage de dossiers de financement et résolution de litiges

FORMATION

Master Commerce International, RNCP 39382 niveau 7 (obtenu) **2024 - 2026**
Collège de Paris | Double diplôme avec le MBA UniSC | Incoterms 2020, achats et supply chain internationale

MBA (Master of Business Administration) **2025 - 12/2026**
University of the Sunshine Coast, Queensland, Australie | Cursus intégralement en anglais

COMPÉTENCES

Commercial : Développement commercial, vente B2B et B2C, prospection, négociation, portefeuille clients, financement
Achats et opérations : Négociation fournisseurs, renouvellement de contrats, gestion de flotte et d'actifs, budget, KPI
Digital : E-commerce, Google Ads, Google Analytics (GA4), SEO, SEA, réseaux sociaux, agents IA, no-code
Outils : ERP SAP, CRM, GAC Car Fleet, PlanetVO 1 et 2, Excel avancé
Langues : Français (langue maternelle), anglais (professionnel courant), espagnol (notions)