



# Martial GROGNOUZ

## Commercial | Technico-commercial

### COMPÉTENCES

- Goût pour la communication, la vente B2B et la négociation
- Sens du contact, du partage et du travail en équipe
- Facilité à travailler de manière indépendante
- Orienté ressources et solutions
- Adaptabilité à toute nouvelle situation et environnement
- Pragmatique, organisé, créatif
- Excellente connaissance du tissu économique romand et un important réseau

### EXPÉRIENCES

Commercial   Resp. projets - FrankTüren AG - Buochs/Chevilly	2019-2020
Commercial   Resp. projets - Bardusch SA - Yverdon	2016-2017
Commercial   Resp. projets - ID Mobile SA - Saint-Légier	2014-2015
Commercial   Resp. projets - Gavillet/Ergostyle SA - Lausanne	2012-2014
Directeur général - Oneweek & Co Sàrl - Lausanne	2007-2012
Courtier en publicité - Le Régional - Pully	2006-2007
Courtier indépendant - Colombier-sur-Morges	2003-2006
Courtier en publicité - Promoguide SA - Lausanne/Genève	1995-2007
Délégué commercial - Imprimis AG - Saint-Barthélemy	1992-1995
Animateur, formateur - Trend Line Seminar - Oftringen/Leysin	1990-1991
Délégué commercial - Messerli - Lausanne	1990-1991
Courtier en publicité - Mvs Marketing AG - Lausanne	1989-1990
Ébéniste - Diverses entreprises - Bussigny, Vevey, St-Moritz	1981-1989

### FORMATIONS

Coach   Praticien hypnose	Graine d'éveil	2022
Coaching privé   Entreprise	EIC	2019
Coaching individuel	Educh.ch	2017 >
Moniteur J+S	Jeunesse & Sport	2016 >
Management   Vente active	Sales Generator	2016
Moniteur	Schwinn cycling	2013
Sales Force & gestion du stress	Henzer Sàrl	2014
PNL	TrendLine Seminar AG	1990 - 91
Photo Reading	Learning Strategies Corp.	1990
Techniques de vente	Krauthammer	1989
Développement de la personnalité	Z Vertriebs AG	1989 - 90
CFC d'ébéniste	EPSIC Lausanne	1981 - 85

### LANGUES

Français: langue maternelle  
Allemand: niveau B1  
Italien: niveau B1  
Anglais: niveau A1

### INFORMATIQUE

Maîtrise de MS Office  
Grande aisance Linkedin et réseaux sociaux  
Bonnes connaissances des systèmes de gestion, et système ERP et CRM

### PROFIL

Les relations humaines sont le fil rouge de mon parcours, hier, courtier en publicité, aujourd'hui, technico-commercial, demain au sein d'une entreprise qui place comme priorité le service et la qualité sur la durée.

Ce qui est commun à la vente et peu importe le secteur d'activité, c'est l'écoute, le questionnement, le suivi, l'attention, l'échange tourné vers les solutions.

Polyvalent et capable de m'adapter à de nouveaux environnements, j'ai également dirigé ma propre entreprise. Mes expériences riches et variées me permettent ainsi de vous proposer tout un panel de compétences.

### AUTRES ACTIVITÉS

Membre Actif | Club Alpin Suisse  
Montreux - Les Diablerets 2011 >

Moniteur | Coach mental  
Ski de fond - vélo - bikepacking 2015 >

Moniteur J+S  
Ski de fond - Ski alpin - Vélo 2011 >

Formateur | Animateur  
Cours de vente, marketing 2005/08

Président  
Club de billard d'Echallens 1994/97

Animateur | Formateur  
Trend Line Seminar (PNL) 1990/91

Triathlon Suisse (hiver) - Ski de fond  
Sportif d'élite 1980/89

### CONTACT

078 836 86 07  
freextremes@gmail.com  
Rue du Collège 4 - 1316 Chevilly  
Suisse - Né le 10 juillet 1965