



AURORE COSSON-SCHNEIDER

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL • MANAGEMENT • COMPTES STRATÉGIQUES



DÉVELOPPER

Conquête de nouveaux
marchés et fidélisation



NÉGOCIER

Comptes stratégiques
et partenariats durables



MANAGER

Équipes jusqu'à
8 collaborateurs



PERFORMER

Croissance durable du CA
et des parts de marché

CONTACT

07 69 19 76 93

cossonaurore@hotmail.fr

linkedin.com/in/aurore-cosson-schneider

Le Mans
Pays de la Loire

EXPERTISES CLÉS

- Stratégie & développement commercial
- Grands comptes & négociation nationale
- Management & accompagnement terrain
- Pilotage de la performance & reporting
- Gestion de budget & analyse de rentabilité
- Prospection, fidélisation & partenariats
- Gestion de projets & événements
- Leadership & communication

LANGUES

Anglais : niveau B2

CENTRES D'INTÉRÊT

Golf

Équitation

Voyages

PROFIL

Plus de 20 ans d'expérience dans le développement commercial BtoB en santé, pharmacie et nutrition (humaine et animale). Expertise reconnue en développement de marchés, négociation de comptes stratégiques, management d'équipes et création de partenariats durables. Orientée résultats, je mets en œuvre des stratégies gagnantes et accompagne les entreprises dans leur croissance et la fidélisation de leurs partenaires sur le long terme.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES



VIGNAIS LOCATION | Pays de la Loire / Bretagne

FÉV. 2024 – MARS 2026

CHEF DE PROJET / RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL – ÉVÉNEMENTIEL

- Pilotage d'un portefeuille annuel de 3,5 M€.
- Développement du chiffre d'affaires sur deux entités de +15% d'évolution.
- Élaboration de la stratégie commerciale : prospection et fidélisation des marchés historiques.
- Élaboration du cahier des charges.
- Organisation et coordination des moyens humains, matériels, techniques et logistiques.
- Suivi budgétaire et gestion des aléas.
- En charge sur le B2C/ B2B : événements sportifs, mariages ...
- Interface client-équipes de réalisation.



HOLLISTER | Pays de la Loire

JANV. 2023 – JANV. 2024

RESPONSABLE SECTEUR – HOSPITALIER UROLOGIE

- Développement de la part de marché et suivi des prescripteurs : +10% d'évolution.
- Formation des équipes de santé et veille concurrentielle.
- Organisation d'actions de visibilité et d'événements professionnels.



REVERDY – Laboratoire Nutrition Équine | France

AOÛT 2019 – JANVIER 2024

DIRECTRICE COMMERCIALE | GRANDS COMPTES FRANCE

- Pilotage et développement d'un portefeuille Grands Comptes nationaux.
- Élaboration et déploiement de la stratégie commerciale.
- Négociation des accords commerciaux et contrats cadres.
- Management, animation et accompagnement d'une équipe de 8 collaborateurs.
- Suivi des performances et mise en place de plans d'actions : +35% de CA.
- Renforcement des partenariats stratégiques et fidélisation des clients clés.

CHEF DE SECTEUR – PAYS DE LA LOIRE

- Gestion et développement d'un portefeuille clients (≈ 3,5 M€ de CA annuel).
- Prospection et conquête de nouveaux clients.
- Mise en œuvre d'actions commerciales ciblées et animation du réseau.
- Développement du CA secteur : +15% en 2 ans.
- Organisation d'événements et participation à des salons professionnels.



FORTE PHARMA – BOIRON – AUDEVARD
SANDOZ NUTRISANTÉ – AMS MÉDICAL | France

FÉVRIER 2018 – JANVIER 2024

RESPONSABLE SECTEUR PHARMACEUTIQUE

- Développement commercial en pharmacies, cabinets vétérinaires et GMS.
- Animation de partenariats, mise en avant produit & opérations promotionnelles.
- Formation et accompagnement des équipes officinales.



FORMATION

BTS Conduite et Gestion
de l'Entreprise Hippique



OUTILS / LANGUES

Logiciels : Pack Office (Word, Excel) – Logiciels GRC : Salesforce, Sage
Langues : Anglais niveau B2 (aisance à l'oral + vocabulaire du quotidien)