



**** *

** * * * *

Menthon-Saint-Bernard (74290)

*****.*****@*****.***

DIRECTEUR COMMERCIAL. 8 commerciaux Second, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- nov. 2014 /** **DIRECTEUR COMMERCIAL. 8 commerciaux Second**
Œuvre B TO B ET B TO
C / 7 M€.
SECOND OEUVRE
- janv. 2011 / déc. 2014** **DIRECTEUR REGIONAL DES**
VENTES. 16
* Prise en charge du redressement de la région Sud-Ouest suite rachat de l'entreprise.
- janv. 2011 / déc. 2013** VENTES. 16
* En charge de Rhône Alpes puis Sud-Est :

* Structuration de l'activité par la mise en place d'outils CRM et de pilotage.
* Recentrage des commerciaux sur le développement par la mise en place d'une administration des ventes, d'objectifs individuels et un coaching régulier.
Résultats + 6% versus budget.
- janv. 2009 / déc. 2010** GERANCE SARL
ECO CONCEPT Cessation d'activité suite défaillance du concédant.
- janv. 2007 / janv. 2009** **DIRECTEUR COMMERCIAL**
Poralu menuiseries
PORALU Menuiseries
* Organisation de la fonction commerciale et mise en place d'une stratégie de différenciation.

* Doublement du portefeuille clients, CA + 23 %, résultat net 12 %, élargissement de gamme.
* Création d'un catalogue de présentation produits/entreprise et d'outils de merchandising.
* Doublement de l'activité grands comptes par la négociation d'un référencement national.
- janv. 2003 / janv. 2007** **DIRECTEUR REGION**
Franciaflex Industries
SUD-EST. 17 collaborateurs. Second Oeuvre B to B / 16,5 M€.
FRANCIAFLEX industries
* Direction de deux établissements, gestion des affiliés et membre de la commission marketing.

* Réorganisation de l'agence principale (division par 2 des charges de structure).
* Définition et mise en place d'outils de pilotage = gains de productivité de 40 %.
* Construction d'une équipe performante, reprise de parts de marché = CA + 60 %.
* Acteur de la modification de la gamme menuiseries PVC = doublement du CA en 3 ans.
- janv. 2001 / déc. 2002** **CHARGE DE MISSION / CHEF DES**
Passion Froid

* Formation des managers à leur métier et mise en place actions de développement.

* CA en hausse de 4%, marge à + 6%. 162 nouveaux clients.

* Négociation de grands comptes en restauration collective, CA additionnel de 850 K€.

janv. 1998 / déc. 2000

DIRECTEUR DE BUSINESS

FRANCE Boissons

UNIT. 11 collaborateurs. CHR-RHF / 6 M€.

FRANCE Boissons.

* Ouverture d'un centre de profit et direction activité restauration collective régionale.

* Respect du timing et du budget : résultats + 12 %, EBIT 16 %, certification ISO 9002.

* Gains contrats et appels d'offre en restauration collective : CA + 50% .

janv. 1996 / janv. 1998

DIRECTEUR

France Boissons

COMMERCIAL. 20 collaborateurs. CHR-RHF / 16 M€.

France Boissons

* Reprise en main et structuration de l'activité commerciale de la filiale.

* Elaboration d'un P.A.C et d'outils de reporting, accompagnement commerciaux et formation : productivité + 30%.

* Développement des grands comptes régionaux (1,7 M€) = + 50% en 98 versus 97.

sept. 1995 / juin 1996

EM LYON / Full time M.B.A du CESMA

janv. 1984 / janv. 1996

ATTACHE COMMERCIAL

France Boissons

* Missions de commercial terrain dans le second œuvre bâtiment, auprès d'une clientèle de

négociants en matériaux pour le compte de sociétés telles Hilti et Kazed.

/

France Boissons

* Repositionnement de la stratégie commerciale et marketing : création de valeur et mise en place d'une stratégie de différenciation.

* Création d'une dynamique de croissance par la mise en place de binômes, ADV/commerciaux, la création d'outils de suivi et de reporting, ainsi que par l'instauration d'objectifs individuels et collectifs précis et partagés.

* Création, certification ISO, développement et gestion globale d'une unité de distribution de boissons auprès d'une clientèle CHR/RHF.

* Management du développement, par le biais d'opérations de référencement auprès de grandes enseignes de la restauration collective (CA en hausse et grâce à des plans de prospection intensive et ciblée sur la restauration commerciale (162 nouveaux clients acquis en 8 mois chez Pomona).

* Succès story lors du lancement et développement d'un nouveau produit porte de placard : doublement du nombre de revendeurs / taux d'équipement des show room de 80 % / négociation d'un référencement avec une grande enseigne GSB.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1995 / sept. 1996

M.B.A - BAC+5

E.M Lyon

sept. 1991 / juin 1993

Maîtrise Marketing Vente de l'I.C.S.V - BAC+4

CNAM / cours du soir

sept. 1988 / juin 1990

BTS Force de vente - BAC+2

CNED / cours à distance

COMPETENCES

Microsoft, AFAQ, C / 7 M€, CHR-RHF / 6 M€

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Professionnel