



\*\*\*\* \*

\*\* \* \* \* \*

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