



*** *****

20/10/1963 (60 ans)
Nationalité Française
Divorcé
Permis B

***** ***** ***** *****

Sainte-Lucie de Porto-Vecchio

,**,**@*****,***

Responsable Commercial France, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2022 / déc. 2023

Responsable Commercial Senior

Sincoplas

*Une nouvelle corde à mes connaissances, l'injection.
Développement d'un portefeuille client, prospection 80% élevage 20%.
Orientation des clients hors Cosmétiques.*

janv. 2021 / avr. 2022

Responsable Commercial Grand Est

AEP-GROUP

*Chasse et élevage d'un fichier client très amoindri du fait de la localisation et de l'orientation société vers le milieu du surgelé et abandon progressif de l'activité hors agro-alimentaire.
Un beau deal!*

août 2018 / févr. 2019

Technico- Commercial Nord Colvemat

Mitsubishi

de levage, un nouveau deal comme je les aime ! Matériel Hyundai, Mitsubishi, Kalmar, JCB.

oct. 2016 / avr. 2018

Technico - Commercial France

Saica Flex France

*Prospection, et réalisation de nouveaux clients sur l'ensemble du territoire français ;
Les cibles sont l'industrie agroalimentaire, la parapharmacie, la pharmacie, la cosmétologie, et l'industrie lourde... Les clients approchés depuis 2016 sont essentiellement Agro (Savencia, Agro-mousquetaires, Cérélia, Martinez, Stoeffler, Grand Moulin de Strasbourg, Nestlé, Barilla, Lustucru, Jacquet-Brossard, Hochland Group, LDC, Cooperl, etc....)...CA 2016 : 0 ; CA 2017 : 450Keuros...*

janv. 2010 / févr. 2015

Responsable d'établissement

Mobile Géographiquement

charge des commandes, suivi des stocks et des comptes. De la création de l'établissement à la vente de ce dernier.

déc. 2008 / avr. 2009

Responsable Commercial

Roland Emballages Groupe Altea

d'emballages souples pour l'agroalimentaire Humide.

juil. 2007 / févr. 2008

Responsable Commercial Nord de la France et Benelux

Südpack-Médica

marché, le Médical et son emballage. Animer et développer une clientèle existante à travers la création d'un réseau de distributeurs, de clients direct et la constitution d'un réseau de prospects de toutes dimensions sur l'ensemble de des régions ouest, nord, est, centre ouest et région parisienne, ainsi que le Benelux.

mai 2005 / juin 2007

Directeur des Ventes Snacks France

ALCAN PACKAGING

Mission de management de deux technico-commerciaux et de reporting européen au sein du département
Snacks. Développement de cette activité en France. La recherche de nouveaux clients ainsi que la motivation de mes subordonnés sont devenu un leitmotiv pour cette création de poste et de marché sur la France. La globalité des besoins de nos clients doit être importée d'Europe de l'est ou des pays sud Européen pour des raisons de coût au vu de la nature standard des produits. CA 05 : 0 ; CA 07 : 2500K€.

janv. 1998 / mai 2005

Responsable-commercial

Responsable-commercial

Une mission de diversification marchés avec évolution du C.A. de 1500 K€ en 1998 avec 150 clients agro à 8850 K€ en 2005, avec un mix de 20 clients allant de l'agro alimentaire (Unicopa, Brossard, Bongrain), en passant par le paramédical (Nestlé Clinical Nutrition) et House and Personnel Care (Kiwi).

janv. 1993 / janv. 1998

Technico commercial

Bourgogne

Une mission alors orientée vers des prises de marchés volume spécialisé et la prise et défense de parts de marché, le tout en respectant les besoins liés aux fluctuations des matières premières et des exigences industrielles. CA 93 : 15 MFR ; CA 98 : 25MFR.

sept. 1990 / juin 2007

ALCAN PACKAGING (ex SOPLARIL

Société transformatrice de produits plastiques (Impression-complexage, complexage, extrusion de PE, Coextrusion Cast, Sacheries (Doypacks et 3 Scellages, Labelling, etc...). Plus de 20 sites en Europe.

janv. 1990 / janv. 1993

Technico-Commercial

ALCAN PACKAGING (ex SOPLARIL

33 départements (Centre, grand sud-ouest). CA 90 : 12 MFR, Marge : 100000FR ; CA 93 : 15 MFR, Marge 1.5 MFR.

sept. 1989 / août 1990

Technico-Commercial

S.I.D

oct. 1988 / août 1989

Technico-Commercial

EROM Chariots élévateurs (Mitsubishi)

deux juniors.

avr. 1988 / sept. 1988

Superviseur d'exploitation

MARIOTT ROISSY SERVICE

oct. 1987 / mars 1988

LOCTITE CORPORATION à CLEVELAND (U.S.A.)

Public Création d'une nouvelle ligne de produits pour Modélistes. Etablissement de documentations, d'argumentaires de ventes, de P.L.V., de prospectus et d'articles destinés à la publication dans les magazines.

DIPLOMES ET FORMATIONS

oct. 2019 / mars 2020

Responsable Commercial & marketing Digital - BAC+3

IFA Metz

mars 2018 / juil. 2018

Diplôme TEPE Manager

CNAM Metz avec l'association Tous Repreneur

sept. 2003 / juin 2004

Sales Managers training Master degrees - BAC+4

sept. 1985 / juin 1986	B.T.S. Commerce International; Junior entreprise; département export, Création de la filiale Canadienne : Etude des besoins, réalisations des stocks p - BAC+2 YVES ROCHER
/ juin 1984	BTS Céramique Industrielle - BAC+2 Vierzon
/ juin 1983	Technicien Laboratoire l'Institut de Céramique Française de Sèvres
/ juin 1982	Bac Technique de Céramique - BAC Beauvais

COMPETENCES

Chasse, Elevage, Management, Mode projet, Grand comptes, Films imprimées et neutre, Co-extrusion, etc...

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Académique
----------------	------------

CENTRES D'INTERETS

Une passion le sport mécanique en tous genres... Mobile sur la France et l'Europe, Un déménagement