



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

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 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