



***** ****

27/04/1968 (56 ans)
Nationalité Française
Maritale
Permis B

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

Savasse (26740)

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

Animateur et Développeur du Réseau de Franchises SAM, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- nov. 2021 / aujourd'hui Chargé d'expansion**
Speedy France
*Recherche de locaux pour le retail et les candidats à la franchise
Transformer des professionnels de l'automobile
Revente de centre
2022: 5 centres ouverts et 1 revente
2023: 4 centres en 6 mois et 1 revente*
- sept. 2007 / mars 2020 Animateur et Développeur du Réseau de Franchises SAM**
SAM Glastint
*Elaboration et déploiement de la Stratégie Commerciale, en collaboration avec le PDG et nos partenaires Franchisés.
- Analyse et optimisation des Actions Commerciales (études des Chières, réunions avec les Franchisés)
- Définition des actions à mettre en place.
- Conception de méthodes de vente pour les deux secteurs : Automobile Concession et Bâtiment (Clients Institutionnels).
- Création d'outils EXCEL d'analyse de CA facilitant le Pilotage Commercial.
Déploiement des méthodes de vente et de suivi.
Animation commerciale: accompagnement des Franchisés dans le développement de leurs chières d'aires.
Résultats : Augmentation des CA des magasins de 10 à 20 % par an.
Développement du réseau de magasins de Franchise: vente du concept Glastint auprès de candidats à la franchise
Mise en place des stratégies marketing pour drainer des candidatures.
Résultats : création de 33 % de l'ensemble du réseau de magasins & plus de 90 % des renouvellements des contrats de Franchises sur mon périmètre.*
- août 2004 / sept. 2007 Associé**
POLYBAT CONSULT SERVICES
*SARL de Rénovation du Bâtiment toujours en activité.
Démarchage des sous traitants et suivi des chantiers.
Résultat: augmentation du CA de 30 % chaque année.*
- mars 1998 / janv. 2003 Animateur des Ventes France/ Chef des ventes**
TNT/JET SERVICES
*Développement commercial.
Négociation Grands Comptes Région PACA: Schneider Automation.
Facturation de 100 000 euros de transport par mois.
Animateur des ventes France:
Recrutement et formation des commerciaux. Détection des Talents.
Mise en place de plan de formation pour la force commerciale dont la Supply Chain.
Management d'une équipe de 7 personnes et accompagnement*
- oct. 1996 / févr. 1998 Responsable du Service Abonnements**
Entreprendre en Méditerranée
Création et développement du service abonnements par téléphone.
- nov. 1990 / juil. 1996 Animateur Commercial de Groupe**
EDITIONS HACHETTE
Evolution de commercial à chef de groupe

*Formation et animation d'une équipe de 10 vendeurs, 10 premières équipes de France et une année la première sur 150 Vendeur d'encyclopédies.
Résultats: dans les 20 premiers vendeurs de France sur 1500*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **BTS - BAC+2**
Ecole Tunon Monaco

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Professionnel
Allemand
Italien Professionnel

CENTRES D'INTERETS

Randonnées, plongée sous-marine, Photos (expositions)