



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

70230 Larians & Munans  
Permis A & B

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

Roye (70200)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*.\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*

## Chef des Ventes / Responsable commercial, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2017 / déc. 2022** *Gestion du patrimoine familiale & Apporteur d'affaires à mi-temps.*
- janv. 2015 / déc. 2016** **Responsable commercial VN-VO et Sociétés**  
Concession FIAT / FIAT Pro BELFORT  
\* *Portes ouvertes VN-VO.*  
\* *Volume réalisé : 15/15 VN-VO mensuel*  
\* *Conquêtes nouveaux clients env. 50% + appels d'offres*  
\* *Suivi & fidélisation de toute ma clientèle de Haute Saône & Doubs.*  
\* *Financements mini 65% et extensions de garanties environ 40%.*
- janv. 2012 / janv. 2015** **Responsable VN et Sociétés**  
Concession CITROËN EPINAL  
\* *Portes ouvertes VN, Salon de l'auto...*  
\* *Commande de stock VN et gestion du hall*  
\* *Volume réalisé : 20/30 VN mensuel*  
\* *Conquêtes nouveaux clients env. 50% + appels d'offres*  
\* *Suivi & fidélisation de toute ma clientèle de Haute Saône & Doubs.*  
\* *Financements mini 40% et extensions de garanties environ 70%.*
- janv. 2011 / déc. 2011** **Responsable Sociétés**  
Concession AUDI - VW - SKODA - VW Vul. VESOUL  
\* *Suivis et organisation de la vente à la livraison.*  
\* *Portes ouvertes VN/VO, Foires, Meeting BA 116...*  
\* *Volume réalisé : 28 VN + 3 VO, sur les 4 derniers mois, le tout sur mon portefeuille client et toutes mes relations sur la région (car aucuns fichiers fournis à mon arrivée) puis malheureusement je n'ai pas eu le temps de continuer mon ascension !*  
\* *Conquêtes nouveaux clients 98%.*  
\* *Financements et extensions de garanties environ 99%.*
- janv. 2007 / janv. 2011** **Responsable Sociétés**  
Concessions CITROËN LURE & LUXEUIL les BAINS  
\* *Suivis et organisation de la vente à la livraison.*  
\* *Portes ouvertes VN/VO bimensuel sur les sites du groupe.*  
\* *Volume réalisé : 170 VP/VU par an. (+ 50 VO)*  
\* *Conquêtes de différents marchés*  
\* *Financements et extensions de garanties environ 70%.*
- janv. 2004 / déc. 2006** **Responsable Commercial VP/VN-VO**  
Concession MERCEDES VESOUL  
\* *Suivis et organisation de la vente à la livraison.*  
\* *Volume réalisé : 100 VP par an. (+ 30 VO)*  
\* *Conquêtes nouveaux clients : 86%.*  
\* *Financements et extensions de garanties environ 50%.*
- janv. 2003 / janv. 2004** **Responsable VO.**  
Concession PEUGEOT LONS  
\* *Gestion d'un parc de 300 VO (ventes particuliers et marchands).*  
\* *Manager une équipe de 6 personnes (commerciale et préparation).*  
\* *Volume réalisé : 80 VO par mois (+ VN hors secteur).*  
\* *Financements et extensions de garanties proches du 100% (seul et surtout sans l'aide de la FM de Périgny).*

- janv. 1999 / janv. 2003 Responsable Commercial Secteur VN-VO**  
 Concession PEUGEOT MORTEAU  
 \* Ventes VP/VU sur secteur et magasin aux OPO.  
 \* Volume réalisé : 15 VN-VO par mois.  
 \* Financements et contrats services : 70%.
- janv. 1996 / Responsable Commercial Secteur VN/VP-VU, & ESA**  
 Succursale PEUGEOT VESOUL  
 (Avec animation de 9 agences).  
 \* Foires, expos, salons, portes ouvertes...  
 \* Volumes réalisés : de 18 à 54 VN/VP-VU par mois.  
 \* Financements et contrats services : 80%.
- janv. 1992 / janv. 1999 Vendeur secteur VN/VP-VU**  
 Succursale PEUGEOT VESOUL  
 (secteur ville et agglomération).
- janv. 1991 / déc. 1992 Commercial ville & magasin**  
 Concession RENAULT LURE  
 \* Prospection ville 1 jour sur 2.  
 \* Volume réalisé : 10 VN-VO par mois.
- janv. 1989 / déc. 1990 Commercial en alternance avec CFA.**  
 Concession ALFA ROMEO TARALLO BESANCON  
 \* Ventes conquêtes sur expos en tous genre, foires, hall de galerie marchande, grande surface, salon... pour faire connaître la marque.  
 \* Volume réalisé : 5 VN-VO par mois.
- / Apprenti vendeur TV**  
 Magasin ATLAS-DUBAND VESOUL  
 \* Sur la fin de mon contrat je réalisais le même CA que celui des vendeurs confirmés du rayon.

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

- sept. 1992 / juin 2015 Diplômes internes aux marques**  
 PPA, Citroën Business
- sept. 1992 / juin 2006 Différentes formations : Techniques de ventes, fiscalité, informatique... À ma demande et imposées par les réseaux - BAC+4**
- sept. 1989 / juin 1990 BAC Pro vente représentation - BAC**  
 CFA Vesoul
- sept. 1987 / juin 1989 CAP-BEP vente - CAP**  
 CFA Vesoul

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

Français