



\*\*\*\*\*

Nationalité Française  
Marié  
Permis B

\*\*\*

Agnin (38150)  
\*\*\*\*\*  
\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## Responsable commercial régional et France Quinze ans d'expérience dans la gestion de centre de profits, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

#### sept. 2022 / mars 2023 **Responsable Commercial France**

Isermatic Systemes Péage de Roussillon

- Gestion du pôle commercial Crystal et de ses quatre commerciaux sédentaires
- Définition des objectifs de chiffre d'affaire pour l'année 2023
- Animation réunion commerciales bi mensuelles.
- Gestion commerciale des réseaux Franchises Signarama et Pano
- Prospection, Démarchage, visites clientèles (indépendants, grands compte...) pour présentation de nos gammes et de nos nouveautés
- Devis, commandes

#### avr. 2016 / août 2022 **Responsable Commercial Région Centre / Sud Est**

Air Serv France

- Démarchage et prospection
- Déploiement de notre offre de service à la grande distribution et aux pétroliers partenaires.
- Gestion des référencements en centrale d'achat
- Signature des contrats de mise à disposition de nos machines
- Suivi du portefeuille client, prolongation des contrats
- Coordination avec les techniciens de zone pour les travaux et la pose.
- Installation et sav des machines

#### avr. 2005 / mars 2016 **Responsable d'agence**

Metifiot-First Stop

- \* Organisation et implantation avant l'ouverture des agences D'Amberieu en Bugey (01) et Saint Jean de Maurienne (73) en 2005.
- \* Gestion multi-sites (deux agences pendant une durée de huit mois) sur la région grenobloise.
- \* Gestion d'une agence et de son secteur commercial de la clientèle (B to B et B to C), chiffre d'affaire, marge, masse salariale et compte d'exploitation du site.
- \* Élaboration des budgets marge, chiffre d'affaire et investissements en collaboration avec mon Directeur de zone.
- \* Démarchage commercial B to B et développement secteur commercial de l'agence, encadrement d'un commercial.
- \* Suivi et développement du portefeuille client de l'agence, de la facturation B to B, et des encours clients.
- \* Gestion d'une équipe de cinq personnes, dont un commercial et de l'atelier de réparation et de ses ratios.
- \* Gestion des stocks (opération sell in manufacturier), pré-commande pneus hiver, mise en place des stocks mini-maxi pneus et pièces de rechange automobiles selon rotation, inventaires tournants.
- \* Formation sur mon agence des nouveaux chefs d'agence recrutés pour la région Rhône Alpes.
- \* Facturation, devis, accueil client (téléphonique et physique) sur l'agence, gestion des litiges et label qualité.
- \* Progression du NPBT agence de +40 % sur l'année 2013.

**févr. 2003 / mars 2005**

**Responsable de Centre**

Service Auto Carrefour

\* *Responsabilité du chiffre d'affaire, stock, gestion des stocks*

\* *Équipe de dix personnes, cinq personnes en magasin, cinq personnes en atelier.*

\* *Gestion des litiges.*

\* *Accueil et conseil clientèle.*

**août 2000 / févr. 2003**

**Directeur de supermarché**

Système U

\* *Gestion du compte d'exploitation, des achats, des inventaires mensuels Produits Frais*

\* *Respect de l'hygiène, chaîne du froid, des normes de sécurité.*

\* *Étude du merchandising des linéaires et des rotations produits*

\* *Gestion d'une équipe de quinze personnes.*

**DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

**sept. 1998 / juin 2000**

**BTS - Tertia 3000 - Aulnoy les; Action Commerciale - BAC+2**

Valenciennes

**sept. 1992 / juin 1996**

**Deug LEA; Anglais - BAC+2**

Université de Valenciennes

**COMPETENCES**

---

Word, Outlook, Internet

**COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Anglais**

**CENTRES D'INTERETS**

---

Internet, Musique, Cinéma, membre d'une association de cinéastes amateur, Natation et water polo, ans, karaté, billard