



Drap (06340)

*****@*****

Directeur Régional « Grand Sud » tous réseaux, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2021 /** Formation avec l'APEC et le cabinet « RevelAction » sur le Management de Transition et le Consulting
. *Aide à la création d'Entreprises en PACA*
* *Mise en situation.*
* *Reflexion et analyse autour du « 360 »*
* *Methodes de travail pour le Management de Transition*
- janv. 2016 / déc. 2020** **Directeur Régional « Grand Sud » tous réseaux**
Hanes Brands « DIM »
* *Mise en place d'une nouvelle structure Force de vente.*
* *Lancement d'une gamme Sport : création de 1 180 clients.*
* *Objectifs CA à l'indice 104 en 2019 (marché à -5 %).*
- janv. 2004 / janv. 2016** **Directeur des ventes National circuits Supermarché et GSS**
DBApparel « DIM »
* *Campagne de prospection de clients Supermarché*
+ 716 clients soit un gap de C.A. annuel de 11 millions €.
* *Négociation chez des « clients prioritaires » : + 362 clients .*
* *Lancement de la Chaussette Fibres en GMS : + 3 300 clients.*
- janv. 2001 / janv. 2004** **Directeur des ventes National tous réseaux**
(Division Sous- Vêtement) pour SaraLee Corporation « DIM ».
* *Dynamiser et développer le Sell Out du sous vêtement en GMS.*
* *Espace linéaire pour la marque qui évolue de 55%.*
- janv. 1998 / janv. 2001** **Chef des ventes Régional en GMS**
SaraLee Corporation « DIM »
* *Négociation en Sociétés régionales des linéaires et tracts.*
- janv. 1987 / janv. 1998** **Animateur-Négociateur Retail**
DIM

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / **D.U.T Techniques de Commercialisation - BAC+2**
Lille II

COMPETENCES

Pack Office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS
