



***** *

* * * * *

Saint-Thuriau (56300)

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

Directeur Commercial Boulangeries artisanales et RHF, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2016 / déc. 2019 Directeur Commercial Boulangeries artisanales et RHF**
GRANDS MOULINS DE PARIS
*Membre du comité de direction
Management d'une équipe de 250 personnes pour un CA annuel de 230 millions d'euros
Définition de la stratégie commerciale en accord avec la direction
Définition de la politique tarifaire afin de correspondre aux attentes budgétaires
Définition des budgets et suivi mensuel (développement du CA de 10 millions d'euros en 3 ans)
Développement et mise en place d'une nouvelle méthode de vente avec le cabinet Mercuri
Développement de nouveaux services (1 million d'euro de CA)*
- janv. 2013 / janv. 2016 Directeur commercial région Nord/Ouest**
GRANDS MOULINS DE PARIS
*Réorganisation des équipes suivant la nouvelle stratégie (Mixité des équipes et nouveaux territoires)
Suivi et réalisation des budgets
Redynamisation commerciale de la région*
- janv. 2007 / janv. 2013 Directeur Région Bretagne /Centre Loire**
GRANDS MOULINS DE PARIS
*Définition et organisation des outils industriels de la région (fermeture d'un moulin)
Dynamisation de l'activité commerciale
Définition et suivi des budgets (création de 800 000€ de valeur par an)
Achat des blés
Management d'une équipe de 50 personnes*
- janv. 2003 / déc. 2019 GRANDS MOULINS DE PARIS**
- janv. 2003 / déc. 2006 Directeur Commercial RMM façade ouest**
GRANDS MOULINS DE PARIS
*Mise en place et développement d'une nouvelle région «Recettes de mon moulin»
Management d'une équipe de 30 personnes
Recrutement et formation des vendeurs.
Construction et mise en place de l'ensemble des indicateurs nécessaires au pilotage de la région.*
- janv. 1997 / janv. 2003 Directeur commercial**
OUEST DISTRIBUTION (Nantes) entreprise de distribution produits alimentaires pour les professionnels.
*Management d'une équipe de 27 personnes (24 millions d'euros/an) - 2 chefs des ventes, 22 responsables de secteur, 3 responsables clients
Définition et suivi des budgets de la force de vente (progression de 12% du CA et MB en 2001)
Mise en place des potentiels clients
Création d'un secteur d'activités « grands comptes » (industriels, grossistes) ; CA : 4 millions d'euros/an
Recrutement et formation des responsables de secteur*

janv. 1992 / déc. 1996	Responsable d'exploitation OUEST LEVURE (Rennes) <i>fournitures en matières premières et confiserie pour boulangerie pâtisserie- 15 millions d'euros de CA par an</i> <i>Responsable d'exploitation</i> <i>Définition de la qualité de service</i> <i>Optimisation des coûts d'achat (mise en place et suivi de la politique d'achat pour le groupe)</i> <i>Encadrement d'une équipe de 20 personnes (10 vendeurs, 5 chauffeurs, 2 magasiniers, 5 administratifs)</i>
janv. 1986 / déc. 1991	Responsable commercial distribution UNICOPA VIANDE BOVINE (Pontivy) <i>Négociation des centrales d'achats</i> <i>Suivi et gestion des stocks de matières premières</i> <i>Encadrement d'une équipe de 3 personnes</i>

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2017	Direction Commerciale - BAC+6 et plus l'ESCP Paris
sept. 1990 / juin 1992	DESS Marketing en formation continue - BAC+5 l'IGR Rennes
/ juin 1986	CS Transformation et commercialisation des viandes
/ juin 1985	BTS Tradicopa - BAC+2

COMPETENCES

leadership
gestion du stress
rigoureux
organisé

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Académique
----------------	------------