



Permis B

Geloux (40090)

*****@*****,**

RESPONSABLE COMMERCIAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 / mars 2023 **Responsable Commercial**

STADE MONTOIS RUGBY

Contexte et enjeux: Poste au sein de l'équipe administrative du club dédié au développement commercial, à la communication et au marketing.

Actions: Management d'une équipe de 4 personnes, réalisation d'actions et animations pour rester en lien avec nos clients pendant la période COVID, mise en place d'un CRM, ventes prestations, produits et suivi des résultats.

Résultats: Développement des partenariats +15% (hors COVID)

juin 2015 / janv. 2019 **Responsable grands comptes**

BEAUTY SUCCESS, Cenon

Contexte et enjeux: Poste au sein du réseau intégré ayant pour objectif le développement de l'activité Grands Comptes.

Actions: Management transverse des équipes magasins, mise en place structure de suivi,

site web clients entreprises, formation des responsables magasin, prospection et ventes, suivi des résultats et animation.

Résultats: Développement portefeuille clients, développement des ventes (+5% en 2015, +10% en 2016).

févr. 2013 / mai 2013 **RESPONSABLE EXPORT**

Toulouse (31)

Contexte et enjeux: Importateur pour Coi ffidis, société qui souhaite se développer sur le marché Européen.

Actions: Mise en place d'un service export, prospection, présence salon professionnel.

Résultats: Premières commandes en Europe suite au COSMOPROF.

Compétences acquises: Incoterms, commerce international.

janv. 2010 / déc. 2013 **ANIMATEUR RÉGIONAL**

MIDI-PYRÉNÉES AQUITAINE

Distribution L'Oréal Pro, Matrix, Moroccanoil, Revlon Pro, Wella Pro, Schwarzkopf Pro, Eugene Perma, et accessoires.

Contexte et enjeux: 1ère expérience de management, stabiliser la région, redresser CA.

Actions: Optimisation FDV, fusion avec région Aquitaine, management équipe commerciale

(12VRP), développement des ventes sur le terrain, recrutement et formation VRP, accompagnement commercial, animation de réunions, suivi statistiques agence et VRP,

challenges, grands comptes et management équipes magasins (7 points de ventes)
Résultats: Développement des ventes, développement portefeuille client, une équipe investie.

Compétences acquises: Techniques de management, animation des ventes, directivité, planification, OPR, recrutement/formation.

janv. 2007 / déc. 2013 **COIFF'IDIS**

janv. 2007 / janv. 2010 **VRP FORMATEUR ACCOMPAGNATEUR**

Valence (26)

Ventes des produits de coiffures et prospection (7 marques internationales)

Développement des ventes : +20% CA, +25% clients.
Gestion et suivi des installations et des implantations
Gestion des nouveautés et des promotions
Formation des nouveaux commerciaux

- août 2005 / août 2006** Villeurbanne (69)
Vente d'acier et de découpe d'acier (oxycoupage, plasma, laser), Suivi des projets
PACEMA Fournisseur de matériaux
- janv. 2005 / août 2005** **ATTACHÉ COMMERCIAL**
Grand Nord Est
Ventes de matériaux et prospection, Gestion et suivi des implantations
METRO Grossiste agroalimentaire (Cash & Carry)
APPRENTI EN GESTION DE CENTRE DE PROFIT
- sept. 2002 / sept. 2004** Troyes (10)
2 ans (de Gestion entière de rayons, ventes aux professionnels, management d'équipe
- / **INGÉNIEUR D'AFFAIRES - Grand Sud Est**
SADENA
- / **RESPONSABLE GRANDS COMPTES ENTREPRISES &**
BEAUTY SUCCESS Réseau de Parfumerie et Instituts de Beauté
CE

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / **juin 2005** **Master Management et Marketing** - BAC+4
- / **juin 2002** **DUT Techniques de commercialisation** - BAC+2
IUT de Troyes

COMPETENCES

Eugene Perma, Pack, O, ffice, SAGE, SAP

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Courant

CENTRES D'INTERETS

Bricolage, Jardinage, Rugby, Musique, Œnologie, Évènementiel Communication