



**** *****
***** ** *****
Toulouse (31000)

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

Directeur national des ventes et Commercial- Secteur Vins, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- nov. 2021 / aujourd'hui** **Directeur national des ventes et Commercial- Secteur Vins**
Larraqué Vins International
 - Management d'une équipe de 4 Directeurs régionaux, 16 Chefs de secteurs et 14 agents
 - Structuration et formation de l'équipe commerciale
 - Elaboration de la stratégie commerciale du groupe
 - Négociations toutes centrales nationales et accompagnement en centrales régionales
 - Suivi des indicateurs de pilotage (chiffre d'affaires, marges, frais de personnel, valeur immobilisée...)
- août 2020 / nov. 2021** **Directeur régional zone Est et Sud - Secteur Vins**
Larraqué Vins International
 - Management d'une équipe commerciale de 6 chefs de secteurs et agents multiscartes
 - Négociations centrales régionales
 - Participation aux négociations nationales
 - Création de l'outil de CRM
 - Création des méthodes et structures de vente pour les commerciaux
 - Recrutement et Formation de l'ensemble de la Force de Vente
- sept. 2017 / août 2020** **Chef des ventes régionales zone Ouest et Sud**
Tradional world food
Epicerie Produits du Monde
 - Management d'une équipe commerciale de 5 chefs de secteurs et merchandiseurs
 - Négociations centrales régionales
 - Formation des nouveaux entrants
 - Création des méthodes et structures de vente pour les commerciaux
- févr. 2014 / sept. 2017** **Chef de secteur Grands Comptes zone Gironde et Expert**
Coca Cola Entreprise
 - Management de 3 attachés commerciaux et 6 Promoteurs des ventes
 - Gestion de 12 Hypermarchés
 - Participation à l'élaboration des méthodes commerciales France
 - Référent France sur les techniques de ventes
- nov. 2011 / févr. 2014** **Technico Commercial B to B puis Grands Comptes - Secteur Bureautique**
Groupe LMS
 - Gestion d'un portefeuille de clients (privés et publics)
 - Prospection physique et téléphonique
 - Management d'un technicien**Résultats**

 - 6 fois élu: Meilleure Région de France
 - 3 fois élu: Meilleur Commercial France
 - 1 fois élu: Meilleure Négociation France sur un Event

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2008 / juin 2011 **Bachelor Business in Management** - BAC+3

/ juin 2008 **Bac STG** - BAC

COMPETENCES

CRM, outils de Gestion, Management, Recrutement, Formation, Stratégie commerciale.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Espagnol	Académique
Français	

CENTRES D'INTERETS

rugby, Voyages, gastronomie, culture étrangère