



\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

Nationalité française  
marié, sans enfant

\*\* \*\*\* \*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

Bègles (33130)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

---

## Boucherie traditionnelle en milieu urbain, Confirmé

---

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

janv. 2021 / juin 2022

#### **Boucher**

Boucherie de la Métropole (GEG), Mérignac (33)

- \* Réception des marchandises, Contrôles, Vérifications
- \* Séparation des carcasses, Désossage, Épluchage, Parage ...
- \* Mise en place de l'étal, Préparation de commandes
- \* Service clients, Vente, Conseils de préparation et cuisson
- \* Entretien du poste de travail, Nettoyage, Désinfection ...

janv. 2020 /

#### **Commercial**

Surplex, Paris (75)

Développement de l'activité ventes aux enchères et de gré à gré  
Clients O.E.M., négociants et d'utilisateurs industriels :  
Usinage et transformation du métal, du bois, Manutention, BTP...  
\* Proposer les solutions et services pour la réalisation  
d'actif, Recherche r des projets / parc machines suite à  
des restructurations, fermetures de site, délocalisation.

janv. 2017 /

#### **Technico-Commercial**

David Brown Santasalo, Lormont (33)

12 Conception et fabrication de systèmes de transmissions mécaniques,  
06 2014 réducteurs et multiplicateurs de vitesse industriels  
Technico-Commercial  
Développement commercial pour les pays : France, Belgique,  
Espagne, Portugal, Italie, Turquie, Moyen-Orient et Afrique  
Portefeuille clients composé d'O.E.M. et d'utilisateurs. Industries :  
Formation Métallurgie, Papeterie, Bois, Mines, Traitement des Minéraux,  
Marine et Manutention Portuaire, Agroalimentaire...  
\* Réalisation de la stratégie de croissance, Définition des  
objectifs commerciaux. Gestion des comptes clients,  
\* Coordination des activités commerciales. Élaboration des  
plans d'actions, Mise en place d'actions marketing

janv. 2013 /

SAIT France (SAIT Abrasivi S.p.A.), Gonesse (95)

mars 2006 / déc. 2006

#### **Agent Technico-Commercial**

Responsable des ventes en Aquitaine pour les marchés :  
Fonderie, Chaudronnerie, Tuyauterie, Métallerie, Coutellerie,  
Aéronautique, Bois, Cuir, BTP et Distribution en FI.  
\* Suivi et développement d'un portefeuille clients composé  
d'utilisateurs et animation d'un réseau de distributeurs  
\* Prospection, Démonstration, Négociation de contrats  
\* Prise de commandes sur terrain, Fidélisation, Reporting...  
09 2005 Séjour d'une année en ...Nouvelle-Zélande dans le cadre du V.V.T.

janv. 2004 /

Newtec Case Palletizing (Gebo/Cermex), St Laurent/Sèvre (85)

janv. 1999 / mai 1999

#### **Assistant Chef de Zone Export**

Figeac Aero

Spécifiquement responsable de l'agneau et soutien  
pour le bœuf, le veau, le mouton, le porc, les  
volailles, les produits tripiers, la charcuterie / traiteur  
Préparations bouchères : Cordons bleu, paupiettes,

crêpinettes, brochettes, rôtis (Orloff, savoyard...)  
Préparation de la chair et des farces, embossage  
Démonstrations bouchères sur le stand d' Interbev  
au salon Exp'Hôtel 2021 ...

Prospection, développement marché aéronautique  
Réalisation d'estimations avec l'appui des experts  
Négociation de contrats pour la vente et le rachat  
+50 opportunités et +100 leads (Salesforce)  
pour une valeur totale de + 1500 k€  
Clients et prospects : Fives Machinning (Forest-  
Liné), Figeac Aero, Collins Aerospace, Safran...

Prospection et développement des marchés cibles  
'Panelboards' et 'Port Operations'  
Augmentation de l'activité en Espagne et Turquie  
Renforcement des relations avec les décideurs.  
Contribution à l'augmentation du CA: de 2500 k€  
en 2014, pour atteindre +8000 k€ en 2017.  
CA réalisé : 1500 k€ en 2016 (Salesforce)  
Ouverture de compte : Emin Leydier, Papresa,  
Kartonsan AŞ, FINSA, Kastamonou, Alexandria  
Sugar Co., Mardaş Port, Bergé ISL...

Placement de produits additionnels  
Lancement de campagnes promotionnelles  
Mise en place des actions commerciales et  
marketing avec les distributeurs partenaires  
Formation des vendeurs (comptoir et terrain)  
Croissance annuelle moyenne de 10 % sur le  
secteur, portant le CA de 200 k€ à 450 k€  
Développement du portefeuille clients de 60 à  
plus de 150 clients actifs soit +80 nouveaux  
clients dont 6 revendeurs.

Etudes des besoins spécifiques, chiffrage...  
Assurer l'interface clients/agents et entreprise  
Animer des réunions et groupes de travail. Participer  
aux contrats et aux réalisations en production.

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

- sept. 2021 / juin 2022**    **Certificat Technique des Métiers; « Préparateur - Vendeur option Boucherie »** - BAC+6 et plus  
CTM; École Supérieure des Carrières de l'Artisanat et des Métiers - ESCAM, Bordeaux (33)
- / juin 2022**    **Certificat d'Aptitude Professionnel (CAP)** - CAP  
« Boucher » Institut des Saveurs - IN'SAV, Bordeaux (33)
- sept. 1996 / juin 1997**    **Bachelor of Science (BSc) - Computer Aided Engineering Informatique** - BAC+3  
University of Central Lancashire, Preston (UK)
- sept. 1994 / juin 1996**    **Diplôme Universitaire de Technologie (DUT) - Génie Mécanique et Productique Word, Excel, PowerPoint** - BAC+2  
Institut Universitaire de Technologie, Brest (29)

## COMPETENCES

---

AutoCAD, Excel, PowerPoint, Windows, Word, Salesforce

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

**Anglais**                      Courant

