



***** **

Permis A et B

** ***** ** *****

Hennebont (56700)

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

RESPONSABLE COMMERCIAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2015 / déc. 2023

Chef régional des ventes

Laboratoire ROCHEX

- * Commercialisation de produits d'entretien, d'hygiène et de désinfection, de matériels de nettoyage pour une clientèle variée (Centres hospitaliers, Entreprise de propreté, collectivités, GMS) sur 7 départements
- * Manageur national pour le matériel de nettoyage (aspirateurs, monobrosses, autolaveuses, chariots...)
- * Animation de la force de vente
- * Recrutement et formation de commerciaux
- * Gestion de comptes clé et de revendeurs régionaux et nationaux
- * Gestions des Appels d'offre et soutenances
- * Multiplication du chiffre d'affaire par 4
- * Progression à deux chiffres tous les ans.
- * Création de 20 à 30 nouveaux comptes client par an
- * Réalisation d'audit, de plan d'hygiène et de protocoles, mise en place et formation du personnel

janv. 2014 / janv. 2015

Chef régional des ventes

Laboratoires A.C.I

- * Commercialisation de produits chimiques d'hygiène et de maintenance aux professionnels (artisans, collectivités, CHR...)
- * Management d'une équipe de 14 VRP sur 20 départements
- * Recrutement de VRP - 5 sur la période.
- * Mise en œuvre de plans d'actions individuels et collectifs
- * Accompagnements réguliers sur le terrain. Formations permanentes
- * Gestion des comptes clé et des revendeurs sur l'ensemble de la région.
- * Développement, prospection et entretien d'un portefeuille client sur le Morbihan ainsi que sur les secteurs vacants de ma région.

janv. 1993 / janv. 2014

Responsable de secteur

Groupe P.L.G

- * Commercialisation de produits et matériels d'hygiène et de sécurité en B to B aux collectivités (mairie, écoles, administrations), industries, CHR, agroalimentaire, hôpitaux, dispositifs médicaux, grands Comptes.
- * Coordinateur et référent des pôles petite enfance et des sites PEP
- * Développement constant du C.A. de 4 à 5% chaque année (+15% en 2012) ainsi que de la marge (meilleur taux dans le segment sur le grand ouest)
- * Coordination de challenges, séminaire de motivations, salons professionnels
- * Conception d'outils de travail, de tableaux de bord, d'analyse et reporting
- * Formation du personnel dans les collectivités, les industries et les hôpitaux (équipes de 3 à 25 personnes)
- * Rédaction d'audits personnalisés
- * Mise en place de méthode et protocoles (HACCP, RABC)
- * Recherche permanente de nouveaux clients et marchés
- * Réponse aux appels d'offre

janv. 1992 / janv. 1993

Stages d'application « Sup de Vente »

Data Bretagne Informatique, Objectif protection Ouest, Groupe Envergure - Campanile

janv. 1987 / janv. 1992 Chef de Quart Radio
Marine Nationale

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2012 / juin 2013	Certificat de Qualification Professionnelle (C.Q.P.) vente itinérante en commerce de gros.(niveau ingénieur) - BAC+6 et plus
sept. 1992 / juin 1993	Diplômé & major de promotion de « Sup de Vente » Lorient
sept. 1987 / juin 1988	Diplôme technique (niveau BAC) d'opérateur son et de radiotélégraphiste de la marine nationale - BAC
sept. 1984 / juin 1986	Etudes secondaires Techniques BAC F2 (électronique) - BAC
/ juin 1984	C.AP. D'électromécanicien - CAP
/ juin 1981	Brevet des collèges

COMPETENCES

excel, Outlook, Power point, Windows, word, Microsoft Office, Sales force

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Français	

CENTRES D'INTERETS

moto en France et à l'étranger