



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

Marié

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

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

Directeur Commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2011 / déc. 2019

Directeur Commercial

COMEDIS / BORMES

Responsable du développement commercial et de la notoriété de l'entreprise

. Encadrement du personnel sur la surface de vente (11 personnes à l'année et 30 en saison)

. Gestion directe d'un portefeuille CHR (Cafés Hotels Restaurants) à fort potentiel représentant 130 clients et 4 M€ de CA HT, 60 % du CA total

. Organisation d'actions commerciales sur lieu de vente. (Dégustations, Animations fournisseurs, promotions par voie de presse)

janv. 1998 / avr. 2011

Chef de département

METRO France

En charge de l'activité Sec et Marchandises Générales

. Management quotidien d'une équipe de 55 personnes

. Développement du CA de plus de 10 % par an entre 2007 et 2010 (30M€ de CA, 2 M€ de stock)

. Développement de l'image de l'activité bureautique auprès des clients non alimentaires (E-mailings, invitations événements sur lieu de vente)

janv. 1988 / janv. 1998

Chef d'entreprise

MEDIASERV/TOULON

. Réalisation d'un CA de 6 MF par an sur 9 ans

. Développement commercial auprès des administrations par l'obtention d'un marché d'achats publics sur appel d'offres pour une durée de 3 ans renouvelable

janv. 1986 / déc. 1987

Vendeur Véhicules neufs

PEUGEOT groupe MAROTZKI/TOULON

. Gagnant du challenge de vente du bassin méditerranéen en volume sur la saison estivale du modèle « SAMBA Cabriolet » (20 unités sur 2 mois)

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1987 / juin 1989

Master - BAC+5

KEDGE BUSINESS SCHOOL TOULON

sept. 1984 / juin 1985

Licence Technico-commercial - BAC+3

IAE MONTPELLIER

sept. 1982 / juin 1984

DUT Génie Mécanique - BAC+2

IUT TOULON-LA GARDE

COMPETENCES

Vente-Prospection- Capacité d'adaptation- Corporate- Animation d'équipes

COMPETENCES LINGUISTIQUES

CENTRES D'INTERETS

Squash Auto/ moto