**** *******

* *** ** ****** *** *****
Saint-André-de-Sangonis (34725)
********** - **********
**********@*****.***

Commercial Chasseur En recherche d'un poste qui sera juge sur, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2017 / oct. 2021 — **Chef de secteur vente directe**

09 / 2017 Sur la région Occitanie, j'ouvre 90 comptes clients en direct sur un 10/2021 marché très concurrentiel : Intermarché, système u carrefour Leclerc. Prospection, négociation merchandising ; opérations de théâtralisation bonne connaissance du tissu des magasins indépendants régionaux. rayon Pgc et frais LS

mars 2013 / — CORA.CA

mars 2013 écologique à base de noix de lavage Eco certifiée. Création, animation d'un réseau de 7 agents commerciaux sur la France : Ouverture de 435 comptes GMS en direct, Auchan, Leclerc, Système U, Intermarché, CORA.CA : 2,5 millions d'€ marge de 50%.referencement centrales GMS Réseau Bio. : Biocoop, naturalia,

janv. 2013 / juin 2017 — **Responsable agence**
JADAUTO

juin 2007 / — *2007 juin Lancement sur la France d'une gamme de produits d'entretien*

janv. 2007 / janv. 2013 — **Directeur commercial FRANCE**

janv. 2003 / déc. 2007 — **Directeur régional GMS Zone sud Kam Auchan**

2003-2007 Augmentation du C.A. région de 200K€ à 3500K€ fin 2006 Perles de (équivalent à 75% du chiffre d'affaires de la société avec le maintien Swaroski du taux de marge !)

janv. 2000 / janv. 2003 — **Directeur associe commercial**

Prospection intensive, gestion ABC comptes clients. Audit, conseil et formation en action commerciale. Clientèle des grossistes revendeurs responsable d'une cellule de téléprospection
Application de la méthode de vente huis clos vente directe.
Gérant créateur d'un centre de profit
1991-2000 Création d'un portefeuille de 150 clients en GMS, animation de 5 commerciaux sur secteur Occitanie est, secteur PGC
Gestion d'un centre de profit : La foir fouille orange pendant 18 mois.

janv. 1990 / déc. 1991 — **Chef des ventes GMS SUD France**

Implantation gamme froide dans les GSA et GSB. Challenge 100 millions de F ; Marge 50% sur axe sud de la Loire avec une équipe de 7 attachés commerciaux .Application politique commerciale et correction des écarts/budgets. Négociation gros contrats régionaux Carrefour GSB socamil, lecasud, scaso, scalandes, socara, scacentre

janv. 1983 / janv. 1990 — **Chef des ventes régional sud**

Gestion et suivi : 3 CDS.CA 1983 : 92 K€, fin 1990 : 4 500 K€, à équipe constante avec maintien de la marge ; Turnover zéro

janv. 1981 / janv. 1983 — **Chef de secteur Nielsen**

Progression du CA de 20% par an

FORMATION

/ SARL ORGERET
DISTRIBUTION
84200 CARPENTRAS

Karcher Sas
Z.A. des Petits Carreaux

94865 Bonneuil sur Marne
www.karcher.fr

/ SARL A2C 34000 MONTPELLIER
AJC Loisirs créatifs
25 salariés
CHELLES
SARL A2C
34000 MONTPELLIER

/ MARSEILLE
Sarl ACE-import
10 salariés
MARSEILLE
ace100pour100.com

/ Sas A.C.Y.O
4 rue hort des aires
Saint André de sangonis
www.jadauto.com

/ Sas Italia Import 73 ZAC du puits d'ordet rue du marais 73190 Challes
www.italiaimport73.com

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **juin 1998** **Troisième cycle en marketing operationnel 250**
H Cegos/a.m.c./Lyon

/ **juin 1981** **Master : management des PME (BAC + 4)** - BAC+4
EDC - PARIS Business school

/ **juin 1979** **BTS action commercial anglais** - BAC+3
IDRAC- BS- MONTPELLIER

/ **juin 1978** **Moniteur de voile CAEV, chef de bord**
UDNF DOUARNENEZ

COMPETENCES

Biocoop, naturalia, lecasud, scaso, scalandes, socara, scacentre, Sas, World, Excel, Internet, Fluently

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Courant
Français