



***** *****

**** * * * * *

Saint-Mars-la-Brière (72470)

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

Directeur commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mars 2022 / aujourd'hui **Directeur des ventes**

DH DISTRIBUTION

En charge du développement commercial et des ventes auprès des clients de la grande distribution alimentaire.

mars 2021 /

Auto entrepreneur

CCI LE MANS 72

Création d'une agence commerciale OSS Group pour le développement commercial en grande distribution.

janv. 2015 / févr. 2021 **Directeur commercial**

Société GMS DIFFUSION BAGAGES - Le Mans, 72

* *Pilotage de l'offre et de l'activité commerciale.*

* *Planification de la stratégie globale et des orientations stratégiques.*

* *Définition des objectifs, mise en œuvre et analyse des résultats.*

* *Négociation des accords*

* *Management des organisations , encadrement des équipes.*

* *Reporting et contrôle des performances globales.*

* *Développement et formation des équipes.*

* *Prise en charge des aspects opérationnels et marketing.*

* *Développement et automatisation des commandes livrées sur plateforme, opérationnel chez U et Casino = CA automatique)*

* *Recrutement et renforcement des équipes commerciales de 10 à 14 agents co.*

* *Membre du comité de direction*

RESULTAT : En 3 ans, le CA de l'entreprise :

* *+ 3M€ (6 à 9M€ +50%.) ainsi que*

* *le portefeuille client de +13%.*

* *La détention nationale 47% (3800 clients au total).*

* *Devenu LEADER en bagage chez LECLERC. Devant Delsey !*

Depuis 2012, le CA cumulé +75%

juil. 2012 / déc. 2014

Responsable comptes clés

Société GMS DIFFUSION BAGAGES - Le Mans, 72

* *Prise en charge d'un portefeuille de grands comptes.*

* *Négociation des conditions commerciales en lien avec la stratégie.*

* *Validation des conditions tarifaires.*

* *Développement des référencements de ventes indirectes.*

* *Mise en application de la stratégie commerciale de l'entreprise.*

* *Reporting par compte clés.*

* *Cible et conquête de nouveaux comptes clés*

RESULTAT : En 2 ans, le CA de l'entreprise :

* *Le CA a progressé chaque année successive. + 6 % (2013), + 10% (2014)*

* *+ 430K€*

* *CA 6M€*

août 2011 / juin 2013

Responsable régional

Société GMS DIFFUSION BAGAGES - Le Mans, 72 Secteur Paris, ILE DE France (93-95-78-77-60-45-75-91-92)

En charge du développement et relation commerciale de 180 points de vente de la Grande Distribution (hypermarché Leclerc, Auchan, Carrefour, Cora, Système U, Intermarché, et Métro). Développement du CA régional en SCADIF et SCAPNOR.

* CA de 450 à 680K€ . (+33%)

- mai 2009 / août 2011** Société CLARA AUTOMOBILES - PEUGEOT - Le Mans, 72
*Annexe de la concession mère. Véritable business unit 100% autonome. Vente et reprise de véhicules (120 VN/VO) - Coordination du site et des réparations auto. Equipe de 5 salariés.
. CA de 1,5 M€ à 2,4 M€*
- janv. 2003 / mai 2009** **Formateur Merchandising**
Société Siège social BRICE - Prêt à porter masculin - Le Mans, 72
Accompagnement dans le transfert du siège social. Transition entre les équipes Merchandising/ marketing et vitrines.
- juil. 1998 / déc. 2002** **Directeur de magasin**
Société BRICE - Prêt à porter masculin - Rezé, 44
*Equipe de vente entre 7 et 12 salariés.
* CA 1,2 M€*
- janv. 1996 / juin 1998** **Directeur adjoint de magasin**
Société BRICE - Prêt à porter masculin - Bordeaux, 33
*Co Management équipe de vente entre 9 et 18 salariés.
* CA 1,8 M€
Diverses missions de remplacements sur la région, Bordeaux Lac et Mérignac, puis Angoulême.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

- sept. 2021 / juin 2022** **MASTER 2 MBA / INSEEC - Paris, 75 Manager du développement commercial** - BAC+5
- / nov. 2017** **CQP; Sociocratie , 2 modules : - La gouvernance de soi « Leadership et gestion des talents » - La gouvernance des organisations « Diriger une équipe,**
- / juin 2013** **CQP; Management de proximité Aptitudes et compétences pour assurer efficacement le rôle de manager de proximité**
- / déc. 2012** **CQP; La prospection commerciale Acquérir des méthodes pour optimiser son savoir-faire commercial. Optimiser son comportement et son savoir-faire lors** - BAC+5
- sept. 1992 / juin 1994** **Bac Pro Commerce; Diplômé, parcours en alternance Vêtements Paul** - BAC
CFA - Le Mans, 72
- sept. 1990 / juin 1992** **BEP - CAP; Diplômé, parcours en alternance Vêtements Paul** - CAP
CFA - Le Mans, 72
- /** **Certificat voltaire (en prévision)**

COMPETENCES

open office, Microsoft 365 / EBP

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Sport et culture en général, Participation à des épreuves de course à pied, Ski Alpin, marche, randonnée, Voyages, Musées, Histoire naturelle, Cinéma et magazine pro, Anglaise et Germanique

