



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

20/03/1970 (54 ans)  
marié avec 2 enfants

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

Romans-sur-Isère (26100)

\*\*\*\*\*

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

## Responsable commerciale, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 /

#### Responsable commerciale

Sells-Manager

*Fabricants de meubles en flatpack*

*Sells-Manager*

*Responsable commerciale sur tout le territoire français*

mai 2020 /

#### Agent Commercial

RICA LEWIS - ARC

*En tant qu'agent commercial, prospection en quincaillerie négoce en matériaux et GSB sur le quart Sud-Est de la France et apport d'affaires pour les centrales d'achatse en France et Benelux.*

janv. 2016 / mai 2020

#### Directeur commercial France - Responsable grands comptes

Marinière Énergie

*Fabricant français de radiateurs électriques*

*Directeur commercial France - Responsable grands comptes :*

*- Gestion et accompagnement des commerciaux.*

*- Mise en application de la politique commerciale de la société.*

*-Suivi des centrales d'achats nationales et régionales.*

*-Préparation des salons professionnels.*

*Clientèle visitée : GSA, GSS, Négoces en matériaux.*

août 2010 / août 2015

#### Directeur commercial France - Responsable grands comptes Benelux

UNIFIRST

*Importateur outillage, électricité et chauffage*

*Directeur commercial France - Responsable grands comptes Benelux :*

*- Gestion et accompagnement des commerciaux.*

*- Mise en application de la politique commerciale de la société.*

*-Suivi des centrales d'achats nationales et régionales.*

*-Préparation des salons professionnels.*

*Clientèle visitée : GSA, GSS, Négoces en matériaux.*

janv. 2010 / août 2010

#### Développeur glaces et desserts

DAVIGEL-NESTLE

*Restauration hors-foyer*

*Développeur glaces et desserts*

*2 départements : Drôme et Ardèche*

*- 100% de prospection auprès des bars, pubs, glaciers et restaurants.*

*- Gestion totale du client pendant 3 mois avant de le donner à un commercial du secteur.*

avr. 2003 / août 2004

#### Agent commercial

ROOMY

*- Prospection et implantation auprès des GSA (Leclerc, U, Intermarché)*

janv. 2001 / mars 2003

#### Attaché commercial sur la région Rhône-Alpes

STE K. INDUSTRIES

*Sérigraphie*

**janv. 2000 / sept. 2004** **Responsable régionale des Ventes**  
ISO  
*Produits d'isolation minces*  
*Responsable régionale des Ventes :*  
*Juillet 2008 à Septembre 2009 : 5 régions (PACA, Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon, Auvergne et Bourgogne).*  
*Septembre 2004 à mai 2008 : 21 départements (Grand Ouest).*  
- Visite des Négoces et des GSB.  
- Implantations auprès de Bricoman, Brico-Leclerc, Bricorama, Gédimat, Tout Faire et des indépendants  
- Gestion totale de la clientèle (de la prise de commande à la livraison).  
- Prospection des groupements d'achats et autres référencements régionaux.  
- Suivi des référencements nationaux sur tout le secteur.

**janv. 1995 / déc. 2000** *Ventes sur foires et marchés pour Mr. Deroussin.*

**janv. 1993 / déc. 1994** **Chef d'équipe**  
Sté Plantard  
*Pose de gravier sur toiture pour étanchéité.*

**janv. 1988 / déc. 1992** **barman**  
*Plusieurs saisons comme serveur ou barman en station de ski ou balnéaires.*

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

/ **Niveau Baccalauréat - BAC**

## COMPETENCES

---

Word, Excel, Open Office, Brico-Leclerc, Bricorama, Gédimat, serveur

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

<b>Anglais</b>	Bilingue
<b>Espagnol</b>	Académique
<b>Français</b>	