



***** *****

20/02/1982 (42 ans)

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

Paris 15 Vaugirard (75015)

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

Délégué Pharmaceutique, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2018 / aujourd'hui **Directeur régional et compte clé région**

Findus

- Management d'une équipe de 7 responsables de secteur en GMS
- Développement des compétences et suivi des KPI
- Définition de la stratégie commerciale régionale – Potentiel 35M €
- Négociation dans deux centrales régionales LECLERC
- Recrutement, intégration et formation des nouveaux responsables de secteur
- Programme de formation sur la négociation avec le cabinet "The Gap Partnership"

janv. 2015 /

Délégué Pharmaceutique

MERCK , Paris

- Activité Sell In : Développement du référencement des produits et du volume des commandes
- Activité Sell Out : Développement des parts de marché, actions merchandising, formation des équipes officinales
- Accompagnement régulier des personnes du comité de direction
- Stratégie : Travail sur le ciblage du secteur, analyse de l'activité et définition des plans d'action

janv. 2012 / janv. 2015

Chargé de la

NESTLÉ , Noisiel

Coordination des Ventes et de l'Analyse Commerciale

- En relation directe avec la force de vente, la direction des ventes et la direction commerciale
- Pilotage des outils de relevé et de reporting force de vente
- Analyse et diffusion des tableaux de bord d'aide à la décision : utilisation des données terrain et du panel distributeurs IRI
- Synthèse, analyse et diffusion du suivi interne de la concurrence
- Organisation et animation de groupes de travail
- Recrutement annuel, formation et intégration d'une force de vente supplétive de 25 personnes

janv. 2007 / janv. 2012

Responsable de Secteur grandes et moyennes surfaces

NESTLÉ

- Application et optimisation du mix marketing
- Revente auprès des clients de la démarche merchandising de Nestlé
- Réalisation de plans de masse et de plans à la référence (logiciel SMART)
- Accompagnement terrain et formation des stagiaires responsables de secteur

janv. 2007 /

Stage

NESTLÉ , Bordeaux

et moyennes surfaces

- Mise en œuvre de la politique commerciale et marketing dans la perspective d'un gain de référencement
- Réimplantation des linéaires dans les supermarchés et lutte anti-rupture dans les hypermarchés

janv. 2006 /

Stage

MASTERFOODS (groupe MARS) , Toulouse

- Mise en œuvre de la politique commerciale et marketing dans la perspective d'un

DIPLOMES ET FORMATIONS

- sept. 2006 / juin 2007** **Master 2 Gestion mention Management, spécialité Marketing des Services**
- BAC+5
Institut de Gestion de La Rochelle
- sept. 2005 / juin 2006** **Institut d'Administration des Entreprises (IAE); Master 1 Marketing** -
BAC+4
Institut d'Administration des Entreprises (IAE) de Toulouse
- sept. 2004 / juin 2005** **Licence 3 Affaires Internationales et Commerce, parcours Marketing** -
BAC+3
Université du Havre
- sept. 2002 / juin 2004** **DUT Techniques de Commercialisation** - BAC+2
Institut Universitaire de Technologie de Bayonne
- / juin 2002** **Baccalauréat ES (économique et social), spécialité mathématiques** - BAC

COMPETENCES

Office, Access, Word, Excel, PowerPoint, Statigest, Smart, Iriplussuite, Veeva

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Espagnol

CENTRES D'INTERETS

Automobiles, montagne, technologies, cinéma, voyages, Course à pied, vélo tout terrain, randonnée, tennis de table