



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

30/08/1979 (44 ans)  
Nationalité Française  
Marié, 2 enfants  
Permis oui

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

Roquevidal (81470)  
\*\*\*\*\*

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

## RESPONSABLE COMMERCIAL, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

août 2019 / août 2021

#### DIRECTEUR REGIONAL

ACTION

*Gestion de 13 points de vente sur les villes de Perpignan, Béziers, Montpellier, Nîmes et Alentours .*

*Recrutement, suivi , accompagnement des équipes encadrantes*

*Suivi de la politique commerciale dans les magasins de mon périmètre*

*Mise en place de plans d'actions ciblées afin d'atteindre les objectifs fixés et les dépasser*

*Mise en place sur ma région de 2 magasins formateurs afin de monter en compétences mes encadrants*

*Reporting régulier à ma direction ( hebdomadaire )*

mai 2018 / nov. 2018

#### RESPONSABLE COMMERCIAL B to B

THOUY

*Gestion d'une équipe de commerciaux B to B*

*Suivi de la politique commerciale*

*Prospection, développement des clients existants*

*Service après vente*

*Reporting régulier*

*Mise en place de plans d'actions pour développement du Ca et de la Marge*

sept. 2006 / janv. 2018

#### RESPONSABLE COMMERCIAL

BOULANGER

RESPONSABLE COMMERCIAL (3ANS)

*-Ouverture du magasin de Fenouillet (étude géomarketing / implantation / construction de l'équipe magasin / Elaboration des objectifs)*

*- Encadrement d'une équipe de 18 conseillers de vente, équipiers magasin et animateur (Jusqu'à 30 personnes en fonction de la saisonnalité) ; représentant un CA annuel de 15Millions d'€.*

RESPONSABLE SERVICE CLIENT (5 ANS)

*- Responsable Back Office pour le magasin de Colomiers= SAV (7 conseillers), Service Livraison (6 livreurs démonstrateurs) et du service Installation (6 techniciens), magasin dans le TOP 10 France*

RESPONSABLE UNIVERS (3ANS)

*-Manager d'une équipe de 12 conseillers de vente et animateur sur le magasin de PAU pour un CA annuel de 9 Millions d'€*

févr. 2001 / sept. 2006

#### INGENIEUR COMMERCIAL B TO B

SFR Entreprises

INGENIEUR COMMERCIAL (3 ANS)

*- Gestion d'un portefeuille Grands Comptes sur le Sud-Ouest*

*- Suivi de la rentabilité, analyse, vente, conseil, suivi et SAV*

*- Prospection pour des solutions complètes de mobilité*

CHARGE DE DEVELOPPEMENT CLIENT (3 ANS)

*- Rattaché au service commercial et WEB*

*- Conseil, analyse, information et aide à la gestion de flottes SFR*

## **DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

/ juin 2000

**D U T Gestion des Entreprises et des Administrations - BAC+2**  
IUT de Brive -

## **COMPETENCES**

---

Management, Gestion d'équipe, Gestion de Projet, Formation, Mise en place et suivi des politiques commerciales et de gestion, Comptabilité

## **CENTRES D'INTERETS**

---

Sports de glisse, bricolage , nautisme , voyages