



\*\*\*\*\*

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

Lestiac-sur-Garonne (33550)

\*\*\*\*\*

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

## RESPONSABLE GRANDS COMPTES, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- avr. 2019 / aujourd'hui**    **Key Account Manager**  
Zest HACCP  
*Développer l'activité auprès des Grands Comptes GSA, HD et Bio*
- oct. 2016 / déc. 2017**    **RESPONSABLE GRANDS COMPTES GMS**  
FONROCHE ECLAIRAGE - ROQUEFORT (47)  
*Mon objectif chez FONROCHE ECLAIRAGE était de développer les réalisations auprès de la clientèle "Grande Distribution" en France. Pour cela, je devais capitaliser sur les premières implantations et prospecter les Centres de Décisions de l'ensemble de la distribution française. Par ailleurs, cela m'a amené aussi à "évangéliser" les prescripteurs : Bureaux d'études, cabinet d'architectes, énergéticiens, gestionnaire immobilier de Centres Commerciaux, ...  
Pour ce faire, j'ai dû créer des books de ventes, des présentations adaptées à chaque type d'interlocuteurs avec des argumentaires et des visuels spécifiques.*
- nov. 2008 / juin 2014**    **ACCOMPAGNER COMPTE**  
CLE NATIONAL  
*Assister la Force de Ventes dans les négociations locales :  
PNY Technologie Europe préparation des argumentaires, aide à la segmentation de  
Développer les comptes clients : GALEC, Système U, marché et à l'analyse clients  
Intermarché, FNAC, Top Office, Ex&Co, JPG Staples Support dans le cadre de  
règlement de litiges  
Ouvrir des prospects : Cora, Office Dépôt, Electro Dépôt Point sur l'atteinte des  
objectifs / Plans d'actions et supports et  
Activité : Composant et Périphériques Informatiques outils nécessaires à la revente  
Compilation et analyse de données (CA/Commandes/Rotations)*
- nov. 2007 / sept. 2008**    **« Force de Ventes » COMPTE**  
CLE NATIONAL  
*Evaluer le potentiel commercial de la  
Réunions Régionales : Co-préparation et Co-animation  
Laboratoires Vendôme  
Exploiter les comptes : Métro, Schlecker, Centrales CONSTRUIRE UNE RELATION  
COMMERCIALE PERENNE  
Régionales Leclerc Développer la présence, l'implantation des gammes de produits  
Activité : DPH en GMS et plans d'assortiments auprès de la Grande Distribution  
Construire avec le client sa politique de merchandising, le*
- janv. 2002 / nov. 2007**    **conseiller**  
CLE REGIONAL  
*lui proposer des actions et anticiper ses besoins  
Assurer un suivi régulier des besoins exprimés par le client  
Laboratoires Vendôme Galec : CA x 4 entre 2008 et 2012 - 1° client France en 2012*
- janv. 2000 / déc. 2007**    **Entrepôts Système**  
Affiliés FRANCAP  
*Développer les comptes Affiliés FRANCAP et Carrefour, CA : Scaso +71% : Scalandes  
+60% : 2001-2007  
U et Auchan, Scaouest, Scarmor, Scaso, Les 3 lancements majeurs sur tract Scaso et  
Scaouest en 2007  
Scachap, Scalandes Prospecter de nouveaux clients (Office Dépôt, ElectroDépôt,...)  
Activité : DPH en GMS  
NEGOCIER*

déc. 1995 / déc. 2001

## RESPONSABLE DE SECTEUR

33/40/47/79

*Mettre en œuvre des négociations commerciales sur tous les aspects du contrat (merchandising, promo, juridique, logistique)*

*Laboratoires Vendôme Identifier la stratégie et les besoins commerciaux du client et anti-*

*ciper ses demandes (livraison, packaging, budgets, promotions)*

*Activité : DPH en GMS Closer : signer et faire signer les contrats de ventes*

*Passage en logistique centralisée sur Scaso et Scalandes*

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

/ juin 2002

"Faire

/ juin 1995

**Diplôme de l'ESC Bordeaux - Option Marketing/Ventes** - BAC+6 et plus

/ juin 1992

**D E E S en Marketing International Adapter l'offre produit/prix** - BAC+6 et plus

## COMPETENCES

---

Commandes/Rotations, Excel, Word, PowerPoint, Intergold

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

Anglais

Espagnol