



**** *

04/07/1965 (58 ans)
Nationalité Française
Marié, 2 enfants
Permis Oui

** ** *

Toulouse (31000)
***** - *****
*****.*****@*****.***

CV, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2017 / aujourd'hui

Directeur commercial

Albafruit - Fontestad

Gestion du personnel

Développement activité

Ventes France et export

Relation avec producteurs et prestataires

août 2013 / sept. 2017

Gerant

Conserverie lauragaise

Gerant de la conserverie lauragaise

janv. 2004 / août 2013

Directeur grands comptes

Lactalis

Management commercial :

** L'élaboration et mise en œuvre de la politique commerciale en synergie avec la direction :*

définition et construction des tarifs, des chartes tarifaire, de la politique budgétaire...

** La définition des objectifs par clients.*

** La construction, mise en place et suivi du Business plan.*

** La responsabilité de l'animation de la structure dédiée au pôle client (assistante commerciale, directeur d'enseigne et responsable marketing et merchandising enseigne).*

** Le management de la structure propre au pôle client : faire évoluer, évaluer, mobiliser et impliquer*

Négociation et coordination :

** La négociation avec les centrales nationales des accords annuels.*

** La garantie du respect de la mise en pratique et de l'application des accords négociés.*

** Le management de l'animation des centrales nationales et des enseignes en appui de la structure interne.*

** La conduite et suivi des plans d'action enseigne (dans le cadre des politiques et stratégies marketing et commerciales définies).*

** Analyse des résultats : proposition d'axes d'amélioration*

Gestion et optimisation :

** Analyse du compte d'exploitation de chaque centrale.*

** Suivi budgétaire des clients.*

** Suivi et gestion des litiges.*

** Analyse des résultats, retour/investissement et recommandations.*

** Coordination interservices : ordonnancement, contrôle de gestion, administration des*

ventes, juridique, qualité.

** Optimisation des budgets alloués (Trade Marketing...).*

/

DIRECTEUR DES VENTES

Ets TRADITION SOCIETE Groupe BESNIER

Responsable de 5 Directeurs Régionaux et d'une force de vente de 30 chefs de secteur.

- Management de la force de vente :*
- * Force de proposition en terme d'évolution de structure force de vente.
 - * La responsabilité du recrutement et du turn-over.
 - * L'analyse et l'optimisation de l'activité et de la productivité force de vente.
 - * La définition des besoins de formation, l'élaboration du plan de formation (Avec le DRH).
 - * L'animation et conduite de réunion d'encadrement.
 - * L'évaluation des performances des Directeurs Régionaux.
 - * La réalisation des entretiens d'évaluation de fin d'année.

Management commercial :

- * Participation à l'élaboration de la politique commerciale.
- * Participation à la définition des besoins et moyens.
- * Définition des objectifs force de vente (par cycle).
- * Mesure et analyse de la performance de la force de vente/objectifs fixés.

Gestion et optimisation :

- * La répartition et la gestion des moyens délégués.
- * La définition des méthodes de gestion d'activité et réalisation de synthèses.
- * La coordination avec les services « partenaires » (DRH, ADV,..)
- * Le suivi et la gestion des « frais de vie » de la force de vente.

DIRECTEUR REGIONAL-DIRECTEUR DE ZONE

(Ets ROQUEFORT SOCIETE Groupe Société des Caves)

En tant que directeur régional j'ai eu la charge d'une équipe de 5 chefs de secteur, au poste de directeur de Zone, une équipe de 2 directeurs régionaux et de 15 chefs de secteurs.

Poste dont les axes majeurs sont :

Le Management commercial, le management de la force de vente ainsi que la gestion et optimisation des moyens

CHEF DES VENTES REGIONAL (Ets ROQUEFORT SOCIETE Groupe Société des Caves)

Management commercial, négociation.

CHEF DE SECTEUR (Ets ROQUEFORT SOCIETE Groupe Société des Caves)

Responsable du grand sud-ouest pour la promotion des produits auprès des Grandes et Moyennes surfaces (GMS).

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / **Licence en Gestion Option Marketing - BAC+3**
- / **Mastère Marketing-Management-Communication; Bilan d'Aptitude Délivré par les Grandes Ecoles) « DAC » (Développeur d'Activité; Commerciale) - BAC+4**
Groupe Ecole Supérieure de Commerce TOULOUSE (ESC)

COMPETENCES

SAS, Word, Excel, PowerPoint

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Espagnol