



**** *

23/04/1965 (59 ans)
Nationalité française
divorcé
Permis A et B

*** * * * * *

Bordeaux (33000)

*,*****@****,*

CONSULTANT ET FORMATEUR COMMERCIAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2020 / aujourd'hui

CONSULTANT COMMERCIAL

Indépendant, Bordeaux
Conseil en développement commercial.
Prospection commerciale.
Gestion de la relation client.

mai 2020 / sept. 2020

CADRE COMMERCIAL

Laboratoire Opti-lenses (Bordeaux)
Elaborer un fichier de prospection et promouvoir les produits de l'entreprise auprès des opticiens du sud-ouest : verres ophtalmiques, montures optiques et solaires, lentilles de contact.

sept. 2018 / déc. 2019

Porteur de projet

Projet d'entreprise (Bordeaux)

avr. 2017 / oct. 2017

FORMATEUR EN MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Krys Group (Bordeaux)
** Vendre une prestation de formation et d'accompagnement aux opticiens adhérents du groupement coopératif, chefs d'entreprise.*
** Former 45 dirigeants et 120 collaborateurs du grand-ouest (33 départements).*
** Accompagner le changement en magasin avec la mise en place d'une nouvelle organisation du travail et des espaces pour améliorer l'expérience client.*

nov. 2012 / mars 2016

ANIMATEUR RESEAU, RELATIONS MEDICALES ET PARTENARIATS

Groupe Optic 2000, Audio 2000
** Vendre des prestations de service aux 154 adhérents des deux enseignes sur un secteur de 8 départements (TPN 45%).*
** Animer, fédérer, accompagner, représenter les opticiens et les audioprothésistes dans leurs relations avec leurs prescripteurs médicaux et partenaires assurantiels pour augmenter le trafic en magasin.*

janv. 2008 / oct. 2012

CONSULTANT FORMATEUR COMMERCIAL

Freelance
** Auditer, conseiller et former les chefs d'entreprise et leurs vendeurs en magasin (optique-lunetterie, pharmacie, instruments de musique, textile-habillement, électro-ménager, décoration, piscines, grandes surfaces spécialisées).*
** Former des vendeurs en organisme de formation.*
** Former des apprentis et des étudiants en école supérieure d'optique-lunetterie.*
** 507 personnes formées dans 142 établissements.*

mai 2004 / juin 2006

RESPONSABLE REGIONAL DES VENTES

Cochlear B.A.S.
** Gérer et développer une clientèle de cliniques, d'hôpitaux et de centres d'audioprothèse sur un secteur de 25 départements.*
CA zone en 2003 : 170 K€
CA zone en 2005 : 450 K€.
** Animer un réseau de prescripteurs et clients médecins et chirurgiens ORL, animer un réseau d'audioprothésistes adaptateurs et distributeurs.*
** Mettre en service le matériel, former les équipes chirurgicales, médicales et paramédicales, accompagner les chirurgiens au bloc opératoire, informer les patients.*

mars 2002 / avr. 2004	DELEGUE REGIONAL INDO Optical <i>* Prospector, développer, suivre, conseiller et former une clientèle sélective d'opticiens indépendants.</i> <i>CA région en 2001 : 70 K€ en distribution sélective.</i> <i>CA région en 2004 : 360 K€ en distribution sélective.</i> <i>* Promouvoir les MDD en clientèle grand compte (enseigne nationale d'optique de distribution).</i> <i>* Animer une équipe de sept Télé Conseillères de Vente et un Responsable Qualité Service Client.</i>
mars 1992 / nov. 2001	DELEGUE COMMERCIAL American Optical <i>*Gérer et développer un portefeuille de clients opticiens (détail et grande distribution).</i> <i>CA Paris RP : 900 K€ en 1992, 1,5 M€ en 1994.</i> <i>CA France Sud : 1,5 M€ en 1995, 5,5 M€ en 2001.</i> <i>* Former et accompagner 4 Délégués Commerciaux Juniors.</i> <i>* Animer à distance une équipe de 10 Télé Conseillères de Vente.</i>
mars 1990 / mars 1992	MONTEUR VENDEUR LUNETIER GrandOptical <i>* Vendre et fabriquer des lunettes en 1 heure dans des magasins développant un chiffre d'affaires de 2 à 4 M€.</i> <i>* Intégrer, former et accompagner les nouveaux collaborateurs.</i>

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2018 / mai 2019	CONSEILLER EN INSERTION PROFESSIONNELLE Afpa, Parcours-Formations et Wejob (Bordeaux)
janv. 2007 / déc. 2007	MANAGER D'UNITE COMMERCIALE - BAC+2 Institut de Promotion Commerciale, CCI de Nantes
sept. 1986 / juin 1988	LANGUES ETRANGERES APPLIQUEES AU COMMERCE ET AUX AFFAIRES - BAC+2 Université de Toulouse, Université de Cologne (Allemagne)

COMPETENCES

Prospection, vente, conseil, formation, fidélisation, animation, développement

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Académique
Espagnol	Elémentaire
Allemand	Académique

CENTRES D'INTERETS

Arts martiaux, footing, moto, ski alpin