***** *******
2 enfants

** *** *** ********
Marseille (13000)
****
**********@*****.***

RESPONSABLE COMMERCIAL / SECTEUR DIRECT, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2019 /

Responsable des Ventes
PEUGEOT
Optimisation de l'offre MOTOS : rajouts Marques VOGE / ORCAL

janv. 2018 /

Créateur-dirigeant micro-entreprise
CLASSIC ET VINTAGE AUTOMOBILES »
** location de véhicules historiques rares et de collection pour Mariage, incentive d'entreprise,*
Rallye historiques, baptémes...
** Recherches personnalisées, négociation-achat et rapatriement de véhicules Vintage et de collection*
(Sourcing Europe et Etats-Unis)
** Participation aux 5 Salons du Mariage 2018 région PACA / création stand exposant Pro avec plateau*
3 véhicules et bureau de vente.

juil. 2008 / déc. 2017

Responsable Sud-EST France + DOM-TOM réseau direct
TAG HEUER
(groupe LOGO)

Responsable Sud-EST France + DOM-TOM réseau direct

** Négociation / optimisation C.A comptes clefs*
** réorganisation réseau revendeurs, formation + optimisation C.A*
(C.A historique prédécesseur: 900.00 euros/an , C.A réalisé : 1.450.000 euros /an , soit + 60% = 1er
France)
** Développement DOM-TOM réseau nouveaux revendeurs TAG Heuer et FRED (Antilles, Guyane, Réunion,*
Madagascar, Nlle Calédonie, Polynésie...)
** Création d'opérations Trade Marketing « STEEVE MAC QUEEN SPIRIT » mises en avant événementielles*
de véhicules « PORSCHE-Heuer » Historiques « TAG HEUER racing » au Grand Prix de Monaco, expo/vente
sur CASSIS, Salon de provence et Aix en provence.

janv. 2005 / juin 2008

Responsable Sud-Est France réseau direct
CHANEL (groupe LUXOTTICA)
** négociation directe / optimisation des objectifs / animation réseau revendeurs*
** Présence et animation du stand exposant CHANEL au Salon « SILMO » / Paris*
** Développement du C.A (2300 KE / an) et montage d'opérations événementielles (stand CHANEL lors*
du Festival de Cannes)
** Encadrement,formation et suivi équipes de ventes // politique commerciale CHANEL*
** Résultats N-1 / n-2 : + 5% et + 6% (global France = - 11%)*

janv. 2003 / déc. 2004

Responsable de secteur PACA réseau direct
KENZO / NAF-NAF (groupe LAMY)
** Prospection / développement du CA et négociations Directs réseau revendeurs*
** Résultats KENZO 2004 : + 30% = 2éme France*
** Résultats NAF-NAF 2003 : 1er France.*

janv. 1999 / janv. 2003

Responsable de secteur PACA réseau direct GSA/GSS

BRANDT-THOMSON-VEDETTE
Leader Européen de l'Electroménager

Responsable de secteur PACA réseau direct GSA/GSS

** Optimisation C.A / développement clients stratégiques (600 KE)*
** Mission export (C.A réalisés : 700KE)*
** Gestion budget secteur (50 KE), animation réseau Grossistes (15 personnes)*
** Résultats cumulés : 2éme France (+ 18%)*

janv. 1991 / janv. 1999 **Responsable de secteur PACA réseau direct GSA/GSS**
VERRERIE CRISTALLERIE D'ARQUES
Leader Mondial des arts de la Table

Responsable de secteur PACA réseau direct GSA/GSS

** Développement du C.A , réalisation et dépassement des objectifs secteur*
** Création /montage opérations trade-marketing « les Riviéres de Cristal » (C.A: 3 555 KF)*
** Mise en place Nationale et Internationale de ce concept.*
** Résultats : 1er France.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2005	**C.E.L Anglais (Certificat Européen Langue étrangére)**
/ juin 1991	**3ème année Sup de Commerce** - BAC+6 et plus
/ juin 1990	**B.T.S Action Commerciale** - BAC+2
/ juin 1988	**préparation concours Ecole KINESITHERAPEUTE**
/ juin 1987	**Diplôme d'Instructeur Commando Parachutiste**

COMPETENCES

DOM, C.E.L

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	
Espagnol	Courant
Allemand	
Français	

CENTRES D'INTERETS

chute-libre, funboard, Surf, jogging, équitation, semi-marathon, V.T.T, Enduro moto, voyage à l'étranger, Bricolage, Restauration voitures anciennes, Volkswagen