



***** ****

04/01/1972 (52 ans)
Nationalité français
Permis B

La Ciotat (13600)

*****@*****.**

ANIMATION DE RESEAU HOMME DE CONVICTION ET DE CONSTRUCTION, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mars 2016 / oct. 2022

Responsable Régional

ADOVA GROUP

Les clients : magasins de literie et d'ameublement : Grand Litier, Maison de la Literie, Halle au Sommeil, Compagnie du Lit, Monsieur Meuble, Mobilier de France, les indépendants locaux ainsi que But, Conforama, Ubaldi...

Première mission de 2016 à 2018 : Commercial sur le secteur Sud Ouest (15 départements)

Mes résultats en 2016 pour la marque SIMMONS : CA 1,4 M€, portefeuille de 150 clients

En 2017 et 2018, pour les marques Simmons, Dunlopillo et Tréca, CA de 5,9 M€ puis 6,4 M€ en suivant 200 clients.

Deuxième mission depuis nov 2018, Responsable de secteur sur les secteurs Occitanie et PACA (21 départements) – pour les marques Simmons et Tréca

Mon rôle : coordonner et animer l'activité de deux commerciaux et suivre en direct les Grands Comptes des secteurs (Ubaldi, Literie N1, Halle au Sommeil, Midica, MDL, Touconfort...). Gérer les participations publicitaires ; mener les négociations annuelles avec tous les clients.

Suivre des indicateurs de performance de l'équipe

Portefeuille de 250 clients pour un CA en 2019 de 19,5 M€ puis en 2020 de 22 M€ (dont 7,5M€ sur le secteur traditionnel)

sept. 2012 / nov. 2014

Responsable de Secteur

Hilding Anders - André Renault

Les clients : magasins spécialisés en literie ou généraliste en ameublement

Ma mission : Reconquérir et développer les clients du secteur Sud-Ouest suite à l'absence de commercial depuis 8 mois

Mes résultats : reprise des parts de marché et du CA perdu (CA de départ 1.6M€ / CA fin de mission : 2,2 M€) et reconquête du portefeuille client grâce aux formations vendeurs, une réorganisation du plan de tournée et une prospection qui a permis le développement de +25% du fichier clients

Le secteur : grand sud ouest (15 départements)

nov. 2010 / mai 2011

Animateur réseau

VALORIS DEVELOPPEMENT

Le client : le franchisé, agences de travail temporaire TEMPORIS

Ma mission : savoir s'adapter aux besoins du jour du dirigeant en l'accompagnant dans son développement □ apprendre à cibler une clientèle, faire de la prospection directe, calculer le prix de revient, recruter du personnel

Le secteur : Sud-Ouest et Paris (14 agences dont 4 ouvertures°)

janv. 2002 / oct. 2010

Responsable des ventes France

ESQUAD S.A

Mes clients : magasins d'équipements du motard

Mes missions : Créer et développer le réseau de distributeurs □ étude de marché, rencontre des leaders d'opinion et création du réseau de distribution

Recruter le personnel

Mettre en place les outils de monitoring, formation et suivi terrain.

Créer les supports merchandising et suivre des actions marketing terrain.

