



Nationalité F
Permis A. B. BE. C. CE

Nîmes (30000)
***** _ *****
*****@*****.***

RESPONSABLE DES VENTES REGIONALE, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2017 /

Rédacteur

Médiateur lutte anti-Covid-19 (LAC)

*Conseiller et rédacteur des algorithmes pour le centre de recherche IRCES
PSE 1 emergency911-112.com*

PSE 2 IRCES est un Centre International de Recherche sur les Services d'Urgence.

oct. 2012 / janv. 2021

RESPONSABLE DES VENTES REGIONALE

Renault

◦ Secteur d'activité

◦ Constructeurs Automobiles (Renault, Fiat, Alfa Romeo, Mercedes-Benz, Peugeot, Citroën, Groupe VAG, BMW, Utilitaires Fiat, PSA etc.), Agriculture (Renault Trucks), Industries lourdes

◦ Distributeurs de Pièces, Automobiles et Agriculture

◦ Carrosseries industrielles

◦ Bâtiment Travaux Publics

◦ Création et développement du portefeuille client B to B (150 nouveaux clients / an)

◦ Ouverture de Grand Compte Clients : TF1, Banque LCL, Groupement de comité d'entreprise. Respect de la stratégie commerciale.

◦ Dépassement des objectifs quantitatifs et qualitatifs chaque année : CA +10 % / an

◦ Contrôle des assemblages choisis par le client.

◦ Organisation complète de la chaîne de livraison (gestion de 12 personnes).

◦ Contrôle et validation des factures fournisseurs.

◦ Reporting chiffré par quinzaine.

août 2006 / sept. 2012

RESPONSABLE DES VENTES REGIONALE

SIDE-BIKE Ventes Europe et Japon

◦ Responsable des 73 Concessionnaires Européens et du Japon.

◦ Mise en œuvre et réalisation de la politique commerciale en fonction des objectifs.

◦ Reporting à la direction et aux actionnaires.

◦ Répartition et gestion des budgets, analysé les résultats et pris les mesures correctives nécessaires.

◦ Recrutement de nouveaux Concessionnaires, formation et animation de leurs équipes de ventes.

◦ Mise en place de réseaux d'agents en collaboration avec les Concessionnaires.

◦ Définition des besoins du marché et mise en œuvre de nouveaux produits.

◦ Création d'une ligne de produits afin d'optimiser les ventes.

◦ Contrôle strict des suivis des commandes et de pièces détachées.

◦ Organisation des containers au départ pour le Japon, rédaction des formalités douanières et placement dans le container de 40 pieds, et contrôle des conformités des

pièces commandées.

mai 2001 / juil. 2006

RESPONSABLE DES VENTES REGIONALES

SIA ABRASIVES - CH - SWITZERLAND

◦ Secteur d'activité

◦ Constructeurs Automobiles (Renault, Fiat, Alfa Romeo, Mercedes-Benz, Peugeot, Citroën, Groupe VAG, BMW, Utilitaires Fiat, PSA etc.), Agriculture (Renault Trucks), Industries lourdes

◦ Distributeurs de Pièces, Automobiles et Agriculture

◦ Carrosseries industrielles

◦ Bâtiment Travaux Publics

◦ Elaboration et pilotage par une action volontariste du réseau de distribution,

diagnostic

et reporting.

◦ Evaluation des actions commerciales et négociation du CA à réaliser sur l'année N2

◦ Management et animation de leur force de vente des clients

◦ Contrôle mensuel des objectifs - gestion 325 commerciaux clients.

déc. 1990 / avr. 2001

RESPONSABLE DES VENTES REGIONALES

UTSCH France

◦ Secteur d'activité

◦ Constructeurs Automobiles (Renault, Fiat, Alfa Romeo, Mercedes-Benz, Peugeot, Citroën, Groupe VAG, BMW, Utilitaires Fiat, PSA etc.), Agriculture (Renault Trucks), Industries lourdes

◦ Distributeurs de Pièces, Automobiles et Agriculture

◦ Carrosseries industrielles

◦ Bâtiment Travaux Publique

◦ Elaboration de la stratégie de marketing global, audit, diagnostic et reporting.

◦ Analyse, Elaboration, contrôle et validation des budgets, gestion prévisionnelle.

◦ Contrôle budgétaire de la fonction commerciale.

◦ Elaboration et contrôle de la stratégie de communication, gestion des budgets.

◦ Equipe commerciales 24 personnes.

févr. 1984 / nov. 1990

RESPONSABLE DES VENTES Grand sud-est

EUROPE PRODUCTION

◦ Secteur d'activité

◦ Constructeurs Automobiles, Agriculture, Industrie

◦ Distributeurs de Pièces Automobiles et Agriculture

◦ Carrosseries industrielles

◦ Bâtiment Travaux Publique

◦ Elaboration des plans de prospection du secteur. Contrôle mensuel des objectifs et Gestion de 354 clients.

◦ Développement de l'implantation régionale.

◦ Tournée accompagnée avec les différentes équipes de vente des clients.

◦ Elaboration et mise en place des promotions sectorielles.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ août 2021

Capacité en Droit (CAVEJ); Droit Commercial

Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

/

Maîtrise de Management Commercial - BAC+4

VAE; IUP COMMERCE - PARIS XII.

COMPETENCES

Pack Office, Excel

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

Français

CENTRES D'INTERETS

sports mécaniques, mer, musique, L'Histoire