



\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

21/03/1977 (47 ans)

Marié

Permis B

\*\* \*\*\* \*\*\*\*\*

Bordeaux (33000)

\*\*\*\*\* \_ \*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*

## Directeur de centre de profit / Directeur Commercial, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

#### janv. 2021 / févr. 2022 **Directeur de centre de profit**

Sobomar Atlantique - Réseau Le Saint - Saint-Loubès (33)

*Direction d'une entreprise de 38 M€ (+6M€ en 2021) et 110 personnes sur 3 sites, spécialisée dans la distribution de produits de la mer frais pour la RHF, la GMS et les poissonniers du Sud-Ouest : garant du résultat de gestion, du climat social, de la satisfaction client et du respect de la législation.*

*\* Mise en place d'un Codir, d'indicateurs de gestion, de réunions interservices ; planification des besoins matériels, humains, et de l'organisation ; montée en compétences des managers dans la gestion des équipes et le déploiement de projets ; transparence de la communication interne ; démarrage d'un outil de badgeage et de suivi des plannings ; création de partenariats amont.*

*\* Gestion de l'exploitation pour garantir la qualité de service et la rentabilité dans un contexte de forte croissance de l'activité : optimisation des flux amont ; mise en place d'une préparation anticipée ; réorganisation de l'équipe entrepôt ; mise en place de prestataires de maintenance.*

#### janv. 2014 / janv. 2021 **Directeur commercial régional**

PassionFroid Sud-Ouest - Groupe Pomona - Tresses (33)

*Responsable d'une équipe commerciale de 115 personnes sur 18 départements, réalisant en 2019 un*

*CA de 175 M€ (+ 70 M€ en 6 ans) en RHF ; Membre du Codir de la succursale.*

*Mise en œuvre d'un plan de conquête de parts de marché suivi d'une phase de rentabilisation :*

*\* Participation à la construction du budget prévisionnel à 5 ans et des budgets annuels de la succursale ; définition des objectifs commerciaux, des moyens à engager et des priorités de la*

*politique commerciale ; déclinaison des celles-ci dans les grilles de primes annuelles.*

*\* Structuration et montée en compétences de l'équipe dans un souci de rentabilité et de productivité.*

*\* Construction avec les managers du système de pilotage opérationnel : routines managériales, outils de reporting (activité, marge, mix-client, mix-produit), plan d'animations et concours ;*

*contrôle des résultats et mise en œuvre de plans d'actions pour garantir l'atteinte des objectifs.*

*\* Déploiement du site marchand, mise en place d'un partenariat exclusif avec un atelier de découpe de viandes, d'une gamme de produits régionaux et d'une offre de services innovants.*

*Interlocuteur privilégié des partenaires commerciaux et des clients Grands Comptes (participation aux négociations, suivi de la qualité de prestation en lien avec les services concernés, relationnel).*

**févr. 2008 / déc. 2013**

**Chef des ventes**

PassionFroid Sud-Ouest - Groupe Pomona - Limoges (87)

Management d'une équipe de 4 puis 10 commerciaux ; à Limoges, animation de 5 chauffeurs en

coordination avec le Responsable transport régional.

\* Application de la politique commerciale, suivi des résultats, mise en œuvre des plans d'actions.

\* Développement d'un portefeuille de clients Grands Comptes régionaux.

**nov. 2003 / janv. 2008**

**Responsable grands comptes**

PassionFroid (siège) - Groupe Pomona - Antony (92)

Gestion et développement d'un portefeuille de clients Grands Comptes nationaux : SDR, Centrales

de référencement, Loisirs (CA > 100M€) :

\* Réponse aux appels d'offres ; négociation des tarifs et des accords commerciaux ; suivi de la

qualité de la prestation en interface avec les 11 directions régionales de PassionFroid.

**avr. 2001 / oct. 2003**

**Consultant fonctionnel**

DSI - Groupe Pomona - Antony (92)

Spécialiste fonctionnel des domaines achat et vente de l'ERP. Déploiement opérationnel des

nouveaux projets en formant et accompagnant les sites et les équipes concernées.

---

**DIPLOMES ET FORMATIONS**

**sept. 1997 / juin 2000**

**Ingénieur Agronome - BAC+5**

INP ENSAT (Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Toulouse)

**sept. 1995 / juin 1997**

**Classe préparatoire BCPST**

Ecole Saint Geneviève - Versailles

---

**COMPETENCES**

- Spécialiste de la distribution agroalimentaire en B to B et connaissance du secteur de la RHF
- Gestion d'un centre de profit
- Management d'équipes pluridisciplinaires (vente, télévente, ADV, chauffeur, entrepôt)
- Stratégie commerciale, définition de la politique commerciale et des objectifs
- Négociation Grands Comptes

---

**COMPETENCES LINGUISTIQUES**

**Anglais**

Professionnel

**Russe**

Elémentaire

---

**CENTRES D'INTERETS**

Lecture, Littérature  
Voyages  
Footing, ski