

Secteur 10 millions d'euros, Portefeuille clients GMS toutes enseignes, GSB et jardineries spécialistes
Négociations en centrales régionales, coaching commerciaux directes et FDV indirectes
Résultats obtenus : +30% CA SUD sur 5 ans, à partir de 2003 pilotage dans un contexte difficile avec 2 plans sociaux successifs

- / **FORMATEUR EN NEGOCIATION POUR LES ACHETEURS INDUSTRIELS**
l'Ordre des Experts-Comptables
programmes de Formations sur-mesure adaptés aux Acheteurs afin d'optimiser les négociations avec leurs fournisseurs
- / **FORMATEUR VENTE, MARKETING STRATEGIQUE**
l'Ordre des Experts-Comptables
cabinets d'expertises Comptables de Lyon; création et diffusion de programmes de formations sur-mesure
- / **AUDITEUR COMMERCIAL**
MONOPRIX
Les résultats commerciaux pour les 2 réseaux de vente en France : habitat individuel et habitat collectif
- / **RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION France**
MONOPRIX
BAKE EUROP...; COMPTE CLE NATIONAL : négociations des accords nationaux MONOPRIX, METRO...
- COMPTE CLE GMS NATIONAL : prospection et négociation auprès des centrales GMS Auchan, LERCLERC, INTERMARCHE...et centrales d'achats Bio ; management des 15 agents commerciaux répartis sur la France*
- / **DIRECTEUR DES VENTES en transition**
SCA LECLERC
et des SCA LECLERC; négociation chez les INDUSTRIELS (PAUL , BRIDOR...), management des ciaux
- / **CHARGE DE MISSION STRATEGIQUE France**
SEB
Nouvelles sociétés et marques en acquisitions externes du groupe SEB auprès des Distributeurs identifiés
- / **RESPONSABLE DES VENTES France**
COMPTE CLE EXPORT - PAYS DU MAGHREB
RECRUTEUR : recrutement en approche directe commerciaux et chefs des ventes périmètre France
FORMATEUR : accompagnement terrain en outils et méthodes pour la montée en compétence des équipes commerciaux.
COMPTE CLE EXPORT - PAYS DU MAGHREB : Market review, négociation des accords Distributeurs Afrique

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / **juil. 2018** **ORGANISATEUR SPONSOR; COUPE DU MONDE DE PATISSERIE**
VALRHONA; Marrakech
- / **juin 2017** **Formation AIT CONSULTANT - Excel croisés dynamiques**
- / **juin 2017** **Formation Anglais**
LONDRES
- / **juin 2016** **Formation CCI Montpellier - Reprendre une entreprise**
- / **juin 2015** **Formation ADVENTAE : Marketing Stratégique et Gestion de la Production**

Commerciale

- sept. 2009 / juin 2010** **LICENCE; Formation de Formateur** - BAC+3
Université Montpe llier III
- / juin 2005** **Formation CEGOS et CENTURY - vendre en Grande Distribution -
Techniques de Négociation B to B**
- sept. 1996 / juin 1998** **E.S.C. ICL LYON GROUPE IGS** - BAC+6 et plus
SCIENCES-PO Aix-en-Provence
- sept. 1994 / juin 1996** **BTS MUC; en alternance groupe AXA-ASSURANCES** - BAC+2
C.C.I. de LYON -
- sept. 1992 / juin 1993** **BAC G3 - série techniques commerciales** - BAC
Lycée Albert Camus 69

COMPETENCES

TAS

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais