



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

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

Saint-Jean-de-Soudain (38110)

\*\*\*\*\*

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

## RESPONSABLE REGIONAL, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2018 / févr. 2024**    **RESPONSABLE REGIONAL**  
EUROMAG (Panissières 42)  
*Commercialisation, sur 13 départements, de véhicules magasin à destination des commerçants forains alimentaires. Dès la première année, une progression de plus de 20%.  
C.A. jamais réalisé sur le secteur.*
- janv. 2016 / janv. 2018**    **PRESIDENT**  
ASTABILIS SASU (Porcieu-Amblagnieu 38)  
*Rachat d'une entreprise, conception et fabrication de machines (5 personnes).  
Restructuration de l'ensemble, au niveau commercial, gestion et production.  
Elaboration  
d'un plan commercial afin de reconquérir une part de marché significative. Recherche de  
partenaires financiers. Mise en place d'un service maintenance. Modernisation de l'outil  
de  
travail.*
- janv. 2012 / déc. 2015**    **KEY ACCOUNT MANAGER**  
CAMOZZI Pneumatique (Saint-Priest 69)  
*Création du poste car cette fonction transversale n'existait pas sur l'ensemble du  
groupe.  
Elaboration et signature d'un contrat avec un groupe de distribution européen.  
Coordination entre les filiales et les directions nationales du distributeur. Mise en place  
d'actions promotionnelles avec les commerciaux terrain dans plus de 10 pays.*
- janv. 2006 / janv. 2012**    **DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET FINANCIER**  
CAMOZZI Pneumatique (Saint-Priest 69)  
*approvisionnements et de la gestion du stock. Rationalisation des approvisionnements.  
Réorganisation informatique de l'ensemble offres/commandes/expéditions/factures.  
Elaboration des budgets en collaboration avec la direction commerciale et la maison  
mère  
en Italie.*
- janv. 2001 / déc. 2014**    **GERANT**  
CAMOZZI Pneumatique (Saint-Priest 69)  
*et comptable.*
- janv. 1999 / janv. 2006**    **DIRECTEUR COMMERCIAL**  
CAMOZZI Pneumatique (Saint-Priest 69)  
*Management de l'équipe commerciale terrain et interne. Mise en place d'un réseau de  
distribution nationale et régionale. Organisation de formations techniques et  
commerciales  
pour les vendeurs de la distribution. Elaboration d'objectifs commerciaux et marketing  
afin  
d'étendre notre notoriété sur l'ensemble du territoire français. Relations directes  
Grands  
Comptes.*
- janv. 1992 / janv. 1999**    **RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL**  
CAMOZZI Pneumatique (Saint-Priest 69)  
*Recherche et mise en place de distributeurs régionaux. Prospection et suivi*

commercial des  
clients sur l'ensemble de la France.

**janv. 1990 / janv. 1992** **TECHNICO-COMMERCIAL**  
PARKER Pneumatique (Pontarlier 25)  
*Sur 11 départements de la partie nord de la France. Prospection et suivi commercial des clients.*

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

**/ juin 2001** **Formation gestion comptabilité**  
CCI du Rhône Lyon (69)

**/ juin 1989** **BTS Technico-commercial (niveau) - BAC+2**  
Lycée Technique Compiègne (60)

**/ juin 1987** **Bac F1 Construction mécanique - BAC**  
Lycée Technique Soissons (02)

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

**Anglais**  
**Allemand**  
**Français**

## CENTRES D'INTERETS

---

Conseil Départemental, rugby, cyclisme, VTT, vélo de course, L'aviation, Ancien