



***** *****

Nationalité française
marié, 4 enfants
Permis B

** *** *****

Lyon 06 (69006)

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

DIRECTEUR COMMERCIAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2022 /

Directeur d'agence

SPVI by ACVS

Gestion d'équipes commerciales et technique dans le domaine de la vidéosurveillance. Développement de l'agence, projet d'ouverture d'autres agences en Auvergne Rhône Alpes .

Accompagnement de mes équipes au quotidien, suivi des KPI'S.

janv. 2022 / juil. 2022

Directeur d'agences

ATS SANTE

Gestion des deux agences les plus importantes du groupe pour le transport de sang.

Gestion des deux centres de profits .

nov. 2018 /

Président

LEASE & CONSULT

Avec mon partenaire ASF Consulting nous proposons aux entreprises IT, éditeurs de logiciels des

solutions de financement sur mesure pour chaque métier.

Location de matériel, location de logiciels, financement de contrats Cloud.

déc. 2015 / déc. 2017

Directeur d'Agence

STANLEY SECURITY France GROUPE Black & Decker

salariés, 220 M€ - Clermont Ferrand

Directeur d'Agence

Missions : Rattaché à la direction de Zone, Management d'une équipe de 6 commerciaux d'une

assistante commerciale et technique, d'un responsable technique et de 4 techniciens

Définition et mise en place de la politique commerciale sur mon secteur

Définition du business développement et de la stratégie commerciale

Suivi des commandes et de la facturation commerciale

Recrutement, formation et management d'une équipe de 6 commerciaux

Garant de la bonne application de la politique du Groupe et contrôle de l'activité commerciale

Reporting et suivi des objectifs en comité de direction de zone

Résultats : Développement du parc client de l'Agence

Signature de Comptes Stratégiques : la Préfecture du Puy de Dôme, Cyclopharma

janv. 2012 / déc. 2015

Responsable régional des ventes

SERFIGROUP

Missions : Rattaché à la direction générale, développement et gestion de l'activité commerciale sur la région Rhône-Alpes : vente, prospection et suivi commercial

des comptes clients (groupes hôteliers, cliniques)

Définition et mise en place de la politique tarifaire

Définition du business développement et de la stratégie commerciale

Gestion des appels d'offre, audit des besoins, préparation des devis, négociation commerciale en prospection

Suivi des commandes et de la facturation

Recrutement, formation et management d'une équipe de 5 commerciaux

Garant de la bonne application des procédures et contrôle de l'activité commerciale

Reporting et suivi des objectifs en comité de direction

Résultats : Signature d'un contrat de vente à 200 K€

Atteinte des objectifs des commerciaux recrutés, satisfaction client

Objectifs de vente (600 K€ CA / 240 K€ Marge) atteints et dépassés

=> en 2013 : 650 K€ CA / 220 K€ Marge

- janv. 2009 / janv. 2012** **Responsable régional des ventes directes**
KIP E2S
Missions : Développement des ventes de matériels d'impression grand format pour l'ingénierie et les arts graphiques (imprimeurs, reprographes, agences de communication) Prospection de nouvelles cibles et gestion d'un portefeuille clients Mise en place de plans d'actions en optimisant les moyens (marketing, ressources avant-vente, réseau de partenaires) pour multiplier les ventes et proposer aux clients des solutions globales. Coordination des démarches de prospection, négociation, montage des offres, suivi de clientèle de la phase avant-vente à l'après-vente et au règlement. Collaboration avec les équipes techniques afin de répondre aux besoins clients Définition de la stratégie propre au secteur Résultats : Ouverture de nouveaux comptes en région Rhône-Alpes Atteinte des objectifs de développement des ventes (placements machines et marge)
- mai 2007 / oct. 2008** **Responsable commercial ventes indirectes**
IPNOTIC TELECOM (télécommunications) 40 salariés, start up - Lyon
Missions : Prospection et développement des ventes (PME, Grands comptes) sur les départements du Rhône et de l'Ain Ciblage et recrutement de nouveaux partenaires Animation d'un réseau de revendeurs de téléphonie IP Management d'une équipe de 6 commerciaux externes Lobbying permanent auprès des partenaires Résultats : Ouverture grands comptes comme ADENEO Atteinte des objectifs fixés : signature de 10 contrats mensuels / commercial
- sept. 2005 / avr. 2007** **Chef des ventes**
EBS (distributeur Canon / Sharp), 12 salariés, CA 1,7 M€ - Villeurbanne
Missions : Formation, animation, coaching et management d'une équipe de 6 commerciaux Prospection et développement des ventes dans le Rhône et l'Ain Création et fidélisation d'un portefeuille clients Définition, déploiement et suivi de la stratégie de vente Définition des objectifs (CA/marges) des commerciaux Résultats : Ouverture de nouveaux comptes (PME, PMI) Atteinte des objectifs fixés avec développement d'une marge de 90 K€/mois Choix d'un outil d'analyse et de suivi de l'activité et de la performance : mise en place d'un CRM dédié
- mai 1999 / juin 2005** **Ingénieur Commercial**
CANON France
Missions : Prospection et développement du parc clients, fidélisation de la clientèle Réponses à appels d'offres, mise en place et gestion d'accords cadre auprès de comptes nationaux Montage et suivi de dossiers financiers : location financière, crédit bail, LOA Résultats : Elu meilleur commercial sud-est 2002 Croissance du CA et ouverture nouveaux comptes : Mairie de Vaulx en Velin, STEF-TFE, Ecole d'architecture de Vaulx-en-Velin
- avr. 1997 / mai 1999** **Attaché Commercial**
RICOH France
Missions : Prospection terrain et développement des ventes Résultats : développement de la part de marché sur une nouvelle zone géographique : l'Est de Lyon et 2 arrondissements de Lyon

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 1997** **Maîtrise en Marketing et Négociation Commerciale** - BAC+4
IDRAC Lyon
- / juin 1995** **BTS Force de Vente** - BAC+2
Lycée Lacassagne Lyon
- / juin 1993** **1ère année DEUG de Physique** - BAC+2

/ juin 1992

Baccalauréat scientifique série D - BAC

Lycée Ampère Bourse Lyon

COMPETENCES

outil d'analyse, Lotus Notes, Excel, Word, Outlook, téléphonie IP

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Collectionneur de montres (grands manufacturiers, swatch), Voyages, Gastronomie (cuisines du monde et cuisine française)