



***** *****

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 <i>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)</i>
mai 2007 / oct. 2008	Responsable commercial ventes indirectes IPNOTIC TELECOM (télécommunications) 40 salariés, start up - Lyon <i>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</i>
sept. 2005 / avr. 2007	Chef des ventes EBS (distributeur Canon / Sharp), 12 salariés, CA 1,7 M€ - Villeurbanne <i>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</i>
mai 1999 / juin 2005	Ingénieur Commercial CANON France <i>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</i>
avr. 1997 / mai 1999	Attaché Commercial RICOH France <i>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</i>

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)