



\*\*\*\* \*

07/10/1975 (48 ans)

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

Saint-Étienne-sur-Chalaronne (01140)

\*\*\*\*\*

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

## RESPONSABLE COMMERCIAL NAUTISME, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2021 /

#### RESPONSABLE COMMERCIAL NAUTISME

SEANERGIE NAUTIC

*HAUTS DE GAMME. CREATION DU BUSINESS PLAN, DE LA STRATEGIE COMMERCIALE, ET DE TOUS LES OUTILS*

*(SUPPORTS, REPORTING, CONTRATS TYPES, MANDATS) PORT DE HYÈRES*

avr. 2020 / mai 2021

#### DIRECTEUR D'AGENCE

GROUPE FORALM

*Embauche pour tentative d'ouverture d'une agence « grand Lyon » négoce en grillages et portail a*

*destination du BtoB (négoce). Changement de DG en cours d'embauche, changement de stratégie du*

*nouveau DG. Fin de contrat car projet d'ouverture annulé dû à la conjoncture (COVID 19)*

août 2016 / févr. 2020

#### DIRECTEUR D'AGENCE

CETRAM

*Direction d'une des deux agences commerciales, fourniture et pose en BtoB et BtoC.*

*Second œuvre du*

*bâtiment (ouverture, clôture, portail, motorisation...). Gestion commerciale et technique. Management.*

*Ouverture initiale de l'agence. CA 2017 : 300 KE CA 2019 : 700 KE. Licenciement économique, et dépôt de bilan de l'entreprise.*

juil. 2012 / août 2016

#### TECHNICO-COMMERCIAL

*minces...), traitement de toiture, pompe à chaleur, ballons thermos-dynamiques, adoucisseurs. CA*

*300KE/an atteint.*

janv. 2010 / avr. 2012

#### RESPONSABLE NATIONAL DES VENTES

GROUPE MADINVEST, LUMIBAIE

*Industriel de la menuiserie extérieure. Lancement de la marque sur le plan national, stratégie*

*commerciale, création des indicateurs de performance, d'actions commerciales ciblées et/ou*

*nationales, prospection et référencement grands comptes, déploiement du réseau d'installateurs*

*agréés, définition de l'offre produit, des tarifs généraux, recrutement et formation des cadres*

*commerciaux. 7 commerciaux et 1 assistante marketing.*

*Progression CA : 2010\*\*\*250 KE, 2011\*\*\*\*1850KE réalisés, 5630 KE en avril 2012.*

*Fin de contrat suite à liquidation de la société mère.*

nov. 2008 / déc. 2010

#### CHEF DE SECTEUR ATLANTIQUE

GROUPE WOLSELEY

*Négoce en matériaux de construction. B to B. Stratégie, gestion des grands comptes, répartition des*

*portefeuilles, mise en place des tableaux de bord,*

*Mana*

*gement des forces de vente internes et externes, formations, Négociations*

*fournisseurs. Quatre dépôts.*

*8 commerciaux, 9 vendeurs sédentaires, 10 agents de parc (transversal)*

*Croissance marge de 5%, optimisation des ressources humaines et redécoupage des portefeuilles.*

*Formation en gestion d'unités commerciales et management en interne. (1 semaine par trimestre)*

*Départ pour rapprochement de conjoint.*

**sept. 2006 / nov. 2008**

**RESPONSABLE COMMERCIAL**

TRYBA »

*Management d'équipe commerciale (3 commerciaux, 2 ADV)*

*formation et recrutement. Mise en place des outils de monitoring et de reporting.*

*Planification des poses, des S.A.V (transversal), négociation fournisseurs.*

*Formation interne des cadres/managers, 2 jours par mois.*

*Croissance CA de 1200 KE à 2650 KE, démission pour quitter le BtoC.*

**oct. 2004 / juil. 2006**

**DIRECTEUR D'AGENCE**

HUIS CLOS »

*Vente en cycle court, recrutement et formation commerciale, animation commerciale (3 commerciaux),*

*plan de prospection, organisation des foires et salons, reporting. Démission car pas de salaire*

*fixe.*

**oct. 2002 / août 2004**

**GERANT ASSOCIE**

LOCATION DE PENICHES ET CAMPING 4 ETOILES

*Recrutement et formation (3 salariés en CDI, 20 intérimaires en saison), gestion complète de*

*l'entreprise, mise en place d'un réseau commercial (agences de voyage, animation salon, presse...) 22*

*bateaux, deux bases de départ. Vente des parts à mon associé, car emploi saisonnier uniquement.*

*Formation de technicien nautique à bordeaux pendant 2 ans, 3 heures par jours 'Meca, électro,*

*électricité, strat, équipements....*

**janv. 2001 / oct. 2002**

**DIRECTEUR DE PROGRAMME**

UNHCR, TINDOUF, ALGERIE

*Programme de construction dans des camps de réfugiés Sahraouis. (Sud-est algérien, désert du*

*Sahara). Réalisation des plans, des métrés, commandes matériels, appels d'offres, suivi des*

*chantiers, contrôle qualité, élaboration des plannings.*

*Gestion salariale pluridisciplinaire (120 personnes).*

**mai 2000 / déc. 2000**

**RESPONSABLE DE PROGRAMME**

ONG « E.M.D.H »

*Mission de soutien post-traumatique en Turquie, suite au tremblement de terre.*

*Construction de*

*centres sociaux, suivi de chantier, appels d'offres, commandes, suivi des devis et contrôles*

*qualitatifs. Recrutement et formation du personnel (45), gestion financière, salariale, développement et pérennisation du projet.*

**DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

**sept. 2008 / juin 2010**

**FORMATION INTERNE MANAGEMENT COMMERCIAL; Formation des jeunes cadres, groupe wolseley, formateur vivien lize**

**sept. 1999 / juin 2000**

**DUT LOGISTIQUE, OPTION DE LOGISTICIEN DE LA SOLIDARITE INTERNATIONALE; Gestion de parc véhicule, sécurité des biens et des personnes... Gestion des Re - BAC+2**

BIOFORCE

**sept. 1997 / juin 1998**

SERVICE MILITAIRE CIVIL; MJC QUIMPER

**sept. 1995 / juin 1996**

**DEUG 1 PSYCHOLOGIE - BAC+2**

UNIVERSITE CATHOLIQUE DE L'OUEST

sept. 1994 / juin 1995

**BACCALAUREAT STT ACC; Sciences et technologies du tertiaire, option  
Action Communication Commerciale - BAC**  
LYCEE SACRE COEUR

## **COMPETENCES**

---

compta, poseurs, sav, Pack Office, Pro devis, Hercule Pro, AS400, Acces, Sage, JANV.2010, AVR. 2012, contrôle qualité

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Anglais** Courant

**Français**

## **CENTRES D'INTERETS**

---

Passionné de nautisme, pratique depuis l'age de 8 ans de la voile légère (dériveur, cata, laser, body, surf, vie à bord, pieds. Maitrise de la pose de moteur, in-bord, accastillages, électronique, Électricité de marine, Photo, voyages écologie