



**** *

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