



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

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

Évenos (83330)

\*\*\*\*\*

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

## Gerant, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2019 /

Vente - Autoentrepreneur  
01/2019 - Actuel

- \* Spécialisé dans l'achat et la revente de matériels destinés aux laboratoires de prothésistes dentaires
- \* Achat de matériels au sein de divers laboratoires - Reconditionnement de ceux ci - Création d'un fichier clients et gestion des comptes
- \* Gestion de la livraison par le biais de sociétés de transports.

févr. 2015 / févr. 2017

#### Gerant

HERMES PRINT

- \* Création d'une Société spécialisée en bureautique, Samsung & Ricoh et Canon

mars 2008 / janv. 2015

#### Directeur commercial Toulon

DAT XEROX SAMSUNG

- \* Création d'une équipe composée de 8 à 10 commerciaux, management et suivi
- \* Augmentation du CA (marge) de 50 K€ à 130 K€ mensuel en fin d'exercice
- \* Gestion des grands comptes et appels d'offres
- \* Mises en place de formations sur les nouvelles solutions (archivage, GED etc...) 2010 - Formation personnelle sur Logiciel
- \* Archivage GED Copie XEROX... XPPS
- \* DUBLIN IRLANDE ( 10 jours )

janv. 2000 / mars 2008

#### Responsable des ventes TOULON

REX ROTARY RICOH

- \* Élaboration des stratégies de l'entreprise afin de répondre aux objectifs financiers et technologiques.
- \* Supervision des phases de recrutement : diffusion des annonces, rencontre avec les candidats, augmentation des effectifs et des capacités de production.
- \* Création d'une culture d'entreprise servant à développer les compétences et l'efficacité des collaborateurs.
- \* Participation aux salons, événements et congrès du secteur, prise en charge de la défense des intérêts de l'entreprise et de la protection de son image de marque.
- \* Présentation des objectifs annuels aux actionnaires et investisseurs en dévoilant la stratégie adoptée et en expliquant les méthodes employées pour atteindre le résultat visé.

nov. 1990 / janv. 2000

#### Responsable des ventes

REX ROTARY RICOH

- \* Animation de la force de vente au quotidien en assurant un management opérationnel, encadrement de 3 commerciaux, définition de leurs objectifs mensuels et annuels, suivi des résultats enregistrés..
- \* Formation des équipes sur les nouveaux produits, sur les méthodes de vente internes, sur le discours commercial à

*tenir face aux clients, sur les techniques pour traiter efficacement les objections, sur les méthodes de prospection.*

*\* Organisation de réunions avec l'ensemble des vendeurs tous les Lundi, motivation et fédération des collaborateurs autour des projets, point sur l'activité et présentation des nouveaux marchés visés, recueil des remontées du terrain.*

## **DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

**sept. 1980 / juin 1982**    **BEP/CAP Electrotechnique - BAC**  
Toulon Champ de Mars

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

<b>Anglais</b>	Académique
<b>Espagnol</b>	Bilingue
<b>Français</b>	Courant
<b>Basque</b>	

## **CENTRES D'INTERETS**

---

Golf, Football, ski, Volleyball, Cinéma Voyages: Espagne, Italie, Allemagne, Belgique, Hollande, Maroc