

**Patrick C. - Né**  
**10120 Saint Andre Les Vergers**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1506141732**

## Directeur commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Champagne Ardennes, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

2015 :

MOOC/AGRO PARIS TECH:les nouveaux challenges du marketing de la grande consommation

2015 :

MOOC/ Université de Montpellier: Management Force de Vente

2005 :

Management Commercial (Olivier LORIOL)

1999 :

Cycle Direction des Ventes (CEGOS)

1994 :

Stage Conduite de projet d'action en Entreprise (FORMATION PLUS)

### Expériences professionnelles

---

#### 2013-2015

3P DESIGN (Lyon). Responsable Business Unit GD Création de la BU. En charge de faire référencer une gamme de produits en Grande Distribution.

#### Février 2015

7000 points de ventes référencés Cible: GSA,GSB et GSS. Mise en place d'une équipe de promoteur des ventes.

#### 2012-2013

TRADITION BOIS ( Lille). Directeur Commercial Fabricant distributeur de meubles de cuisines. Restructuration de l'équipe commerciale, de l'exploitation et de la logistique déportée.

#### 2007-2012

BOIS SECS de BOURGOGNE (Seurre). Dirigeant. CA 2007/2012: + 30% Fabricant Distributeur de meubles de cuisines. Supervision des achats, approvisionnements, négociations évolutions de gammes. Interlocuteur des centrales nationales et en charge des référencements ( GSB, Négoce, magasins indépendants...) Mise en place d'un nouveau concept de mise à disposition de vendeurs dédiés dans les points de ventes pour développer le CA et les marges

#### 1995-2007

ROYSOL (Tonnerre). Directeur Commercial . CA 2007: 30 000 K€ fabricant de revêtements de sols stratifiés, lambris revêtus et lambris PVC. Leader sur le marché français en 2007. Embauche à la création de la société. Participation à l'élaboration des gammes et aux évolutions produits. Mise en place de la stratégie et de la politique commerciale. Recrutement, formation et suivi terrain de l'équipe commerciale (15 commerciaux et

agents en 2007). Responsable des référencements et des grands comptes GSB et négoce généralistes et spécialisés. Reporting à la direction générale. 1994-1995 : MAROTTE (Paris). Responsable Régional Fabricant panneaux acoustiques et plaquages essences fines 1992-1993 : SIFISA (Agen). Responsable Centre de Proximité Création d'un centre de gestion de proximité pour un fabricant de façades de placards et aménagements intérieurs. Mise en place sur l'Est de la France d'une structure commerciale et d'un réseau de revendeurs (négoce matériaux et magasins de bricolage) Résultats juillet 1993 : 6 commerciaux embauchés/ 2MF CA mensuel 1990-1992 : SOGAL (Agen). ATC puis Chef des Ventes fabricant de façades de placards

## Langues

---

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

### COMMERCIAL

Définir et mettre en oeuvre la stratégie commerciale.

Piloter l'activité commerciale : hiérarchiser, créer et planifier les actions et les indicateurs de contrôle.

Définir et optimiser les budgets.

Centraliser toutes les informations nécessaires à la maîtrise de son marché pour en anticiper son développement.

Négocier avec les grands comptes nationaux (GSA, GSB, GSS, négoce spécialisés) et suivre les référen-

Elaborer et proposer les opérations de promotions et de mise en avant produits.

### DEVELOPPEMENT PRODUIT

Etude du marché et de ses attentes pour anticiper les besoins en évolutions de gammes ou nouveautés.

Force de proposition pour la création de nouveaux produits en collaboration avec les équipes marketing.

### MANAGEMENT

Management d'un centre de profit indépendant de 40 personnes

Recruter, former et accompagner les équipes commerciales sédentaires et terrain Définir les objectifs collectifs et individuels en termes de CA et de marge

Faire progresser mes collaborateurs en technique et maîtrise commerciale

### GESTION

Garant des prix et des marges

Définir, faire valider et suivre les budgets

Fixer et faire atteindre les objectifs

Analyser les résultats et proposer les actions correctives

Proposer les plans d'action et garantir la bonne gestion du commerce Assurer les reporting réguliers à ma direction (Expert)