

**Guy T. - Né**  
**45240 Ligny-le-ribault**  
**40 ans d'expérience**  
**Réf : 1811210730**

## **Chef des ventes**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

- 2007 Stage de gestion en entreprise par la chambre des métiers et de l'artisanat du Loiret
- 1980 à 1983 Etudes de métreur en bâtiment à l'Ecole St Lambert de Paris XVème (Niveau Bac).
- 1976 à 1979 Ecole de maçonnerie

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2014-2016**

Société DEKO Chef des Ventes France Métropolitaine et Hors Métropole CA : 6 M€ - Rattaché à la Direction Générale - Management et gestion du service commercial (6 personnes)

#### **2012-2014**

Société DEKO Chef des Ventes Moitié Nord et IDF CA : 3 M€ - Rattaché au Directeur-commercial - Management et gestion de 4 commerciaux

#### **2011-2012**

Société DEKO Chef des Ventes Moitié Nord CA : 2 M€ - Rattaché au Directeur-commercial - Management et gestion de 2 commerciaux

#### **2008-2011**

Société DEKO Technico-Commercial en coffrage béton CA : 1 M€ - Rattaché au Directeur-commercial - Responsable commercial du développement sur le secteur Centre/Normandie

#### **2007-2008**

Société AGIDIS Technico-Commercial - Responsable commercial en matériel électrique

#### **1996-2007**

Société CORNET (Concessionnaire John Deere) Commercial matériel agricole - Responsable Commercial en matériel agricole - Responsable développement produit pulvérisation

#### **1995-1996**

Société MALECOT (Concessionnaire JCB et Volvo) Commercial matériel travaux-public - Lancement de la gamme compact avec programme de démonstration - Développement d'un nouveau département

#### **1990-1994**

Société Publicité DANIEL Chef d'agence - Responsable du développement du secteur province - Management et gestion de 3 commerciaux

#### **1985-1990**

Société Publicité DANIEL Commercial en espace publicitaire - Responsable commercial province

#### **1984-1985**

Société REX ROTARY Commercial en matériel de reprographie - Responsable commercial photocopieur et imprimante

**1983-1984**

Service National - Régiment du train et école du service de santé - Chauffeur d'autorité

**1979-1983**

Société BTPO Ouvrier Maçon - Responsable sécurité - implantation de bâtiments

**1976-1979**

Société BTPO Apprentissage de Maçonnerie - Apprentissage en alternance

## **Atouts et compétences**

---

- Prospections, prises de commandes et suivi des livraisons
- Suivi et optimisation des leviers commerciaux
- Gestion des budgets communaux
- Responsable du développement sur un secteur comportant plusieurs départements
- Responsable du développement des grands comptes en France (métropole et hors métropole) et à l'étranger
- Campagne de démonstrations et mise en route des matériels aux champs du matériel
- Développement nouveau produit
- Management et gestion du service commercial (de 2 à 6 commerciaux itinérants)
- Elaboration et application de la stratégie commerciale
- Mise en place de la politique commerciale (gestion des taux promo, prévision de ventes, politique tarifaire)  
(Expert)

## **Permis**

---

B ; EB ; C ; EC

## **Centres d'intérêts**

---

- - L'automobile, Le matériel agricole & de travaux publics, Le sport automobile.
- Le Jardinage & le Bricolage