

**Frédéric C.** - Né le 02/01/1970  
- Montpellier- Toulouse  
**19 ans d'expérience**  
**Réf : 1903110856**



## Cadre / manager

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**1990** : Bac +2 à Lycée Albert Schweitzer sur Le Raincy  
BTS force de vente

**1988** : Bac à Lycée Albert Schweitzer sur Le Raincy  
Bac B (économie)

### Expériences professionnelles

---

#### **2014 - 2016 :**

Responsable commercial chez Oknostar France (fabricant Menuiserie) sur Paris

- Encadrement de 5 commerciaux (2 grands comptes, 3 particuliers)
- Développement de manifestations (foire de Paris : 300k€ de CA)
- Suivi cellule phoning (hotline tunisienne)
- Gestion ADV, planning des poses
- Reporting, feed-back, budgets, atterrissage CA 2014 : 1,8 M€ CA 2015 : 2,5 M€

#### **2012 - 2014 :**

Responsable commercial chez Dekra France sur Montpellier

- Développement commercial de 4 agences régionales (Montpellier, Nîmes, Perpignan, Narbonne)
  - Appels d'offres, fidélisation grands comptes, prospection terrain
  - Identification et adaptation de la réglementation auprès des PMI/PME
  - Accompagnement et vente plan de formation et habilitation
  - Encadrement et formation de 2 commerciaux en alternance
  - Participation au CODIR trimestriellement : budget, objectif, moyen, méthode
- CA 2012 : 5,7 M€ CA 2013 : 6,1 M€ CA 2014 6,3 M€

#### **2012 à ce jour :**

Chef des ventes chez Somer Gervas Groupe Descours&cabaud

- Piloter et animer 7 agences 11 commerciaux (Montpellier, Toulouse)
- Mettre en oeuvre la stratégie commerciale, les plans d'actions et les animations
- Suivre les résultats commerciaux, vérifier l'atteinte des objectifs, actions correctives diverses
- Reporting, formation, encadrement

#### **2007 - 2012 :**

Responsable commercial chez Ecolab France

#### **2003 - 2007 :**

Directeur général adjoint chez TechnosantÉ sur Montpellier

**1999 - 2003 :**

Concessionnaire chez Fountain Nespresso

## **Atouts et compétences**

---

- Piloter et animer des agences
- Mettre en oeuvre la stratégie commerciale, les plans d'actions et les animations
- Suivre les résultats commerciaux, vérifier l'atteinte des objectifs, actions correctives diverses
- Reporting, formation, encadrement
- Développement commercial
- Appels d'offres, fidélisation grands comptes, prospection terrain
- Identification et adaptation de la réglementation auprès des PMI/PME
- Accompagnement et vente plan de formation et habilitation

## **Permis**

---

Permis Permis A, Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

Ancien sportif de haut niveau (tennis). Motard.