

**Frederic A. - Né**  
**07200 Aubenas**  
**12 ans d'expérience**  
**Réf : 1910170206**



## Chargé d'affaires / technico commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2002** : Bac +2 à Institut Supérieur de commerce et de Management, Maximilien de SULLY sur Marseille  
BTS Force De Vente

**2000** : Bac à Lycée Jean Perrin sur Marseille  
BAC STI Mécanique (Sciences des Technologies Industrielles)

### Expériences professionnelles

---

#### **2014 à ce jour :**

Chargé d'affaires B to B, prescripteurs, PMS, professionnels sur Lille

Responsable commercial en cycle court, dans la lutte contre la démarque inconnue.

Interlocuteur privilégié des chefs d'entreprise de magasin alimentaire, carrefour city ,express, casino shop..., pharmacies, commerçants, PME-PMI, j'ai exercé mes fonctions de responsable de secteur au sein d'une société, déployée sur un marché de niche, réalisant des audits sur le vol interne et externe. (vente de portiques antivols, vidéo-protection, marquage ADN dans la lutte contre les vols et les braquages.)

J'y ai confirmé des affinités certaines pour le développement commercial, la négociation, le conseil et la gestion d'un secteur concurrentiel. Mon évolution m'a permis de commercialiser des prestations de services de réaliser une Veille marketing, concurrentielle, et stratégique - Animer mon réseau prescripteurs pour les ouvertures de magasins et la gestion des relations client - Prospection physique - phoning - fichiers clients - analyses Reporting - Relances et SAV.

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

Responsable d'agence et Technico-commercial - B to C, prescripteurs sur Valenciennes

Pour un fabricant de menuiseries, aluminium, Pvc, de la région du Nord de la France. J'ai selon moi, et au sein de cette société, eût l'expérience la plus riche en terme de développement d'un secteur commercial..

J'ai repris l'agence de Valenciennes avec une assistante commerciale pour la développer et la rentabiliser. J'ai pu déployer toutes mes compétences sur la maîtrise et la mise en place d'actions commerciales, développement du réseau prescripteur : mairies, maître d'oeuvre, architecte, comptable. Maîtrise des techniques de vente aux particuliers en neuf et en rénovation - mise en place d'animations

- Élaboration de devis techniques - Négociation - Reporting directeur région -

#### **2012 - 2013 :**

Responsable d'une boulangerie chez Gout De Pain sur Aix-en-provence

suite à une période délicate où mon employeur ( isothermaix ) ne m'a pas versé pas mes salaires, j'ai travaillé au sein d'une boulangerie.

J' ai optimisé mon domaine de compétences dans une vente sédentaire, fidélisant une clientèle à long terme.

Concept novateur sur la région aixoise, 4 boulangeries, ateliers de fabrication, cours de pâtisserie, présence sur les marchés de Noël. J'ai été au départ vendeur, puis responsable de la boulangerie-pâtisserie. Vente, encadrement et formation du personnel de vente. Respect des normes HACCP.

CA journalier sur la boulangerie de 3000 à 4500 €

**2012 - 2013 :**

Commercial chez Isothermaix sur Aix-en-provence

Amélioration énergétique globale de l'habitat,(FCA-Isothermaix:). Isolation par l'extérieure, combles, fenêtres, VMC double flux... études techniques, suivi de chantier, crédits d'impôts, démarche ADEME, CA 120000 € / 6 mois

**2010 - 2011 :**

Délégué commercial - - 24 départements B to B, GSS, GMS, professionnels

Responsable du ¼ Sud-Est de la France, pour la vente de produits bio, vins, confitures, produits gastronomiques et diététiques, sans gluten. J'ai implanté les produits bio et diététiques dans les linéaires de magasins spécialisés, sur un secteur important en taille, 24 départements et en volume ( 300 clients existants) tels que les Biocoop, les vie claire, et développé les produits gastronomiques dans les épicerie fines, fromageries et les cavistes. CA > 600 000 € / an, progression/n-1, augmentation en DN et en DV

**2008 - 2010 :**

- Mise en place d'une Création d'entreprise

Je me suis lancé dans la création d'entreprise pour la Vente de produits gastronomiques régionaux, oléagineux. En dualité avec une activité saisonnière sur les marché touristiques Ardéchois, et la vente de coffrets cadeaux aux entreprises pour les fêtes de fin d'année.

Avant projet, business plan, conception, fournisseur, droit du commerce, investisseurs, chambres des métiers, cci, subvention région

**2006 - 2007 :**

Responsable d'une cave à vins chez Les Caves De L'etang sur Istres

Produits gastronomiques, vins et spiritueux aux Cafés-Hôtels-Restaurants et aux particuliers. CA 300000 / an

**2003 - 2005 :**

Commercial et animateur de 3 commerciaux chez Z Huis-clos Et Clair De Baie sur Marseille

Vente en cycle court, CA moyenné 400000 / an

**2002 - 2003 :**

Commercial chez Henri Maire sur Martigues

Vente de vins fins aux particuliers. CA 130000 / 9 mois

## Logiciels

---

Office, SketchUp

## Atouts et compétences

---

Gestion des relations client - Prospection physique - phoning - fichiers clients - analyses Reporting - Relances et SAV - Élaboration de devis techniques - Négociation

## Centres d'intérêts

---

Architecture, maison bois, gastronomie, potager.

Lectures stratégiques, management, capital.

Sports: VTT, quad, courses à pied.