

**Hervé G. - Né**  
**74650 Chavanod**  
**18 ans d'expérience**  
**Réf : 2005051838**

## Directeur commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2000** : Bac +2 à IPAC Annecy sur Annecy  
BTS Action commerciale

**1997** : Bac Pro à Lycée Faverges  
Bac professionnel vente représentation

**1994** : BEP à Lycée les Bressis  
BEP comptabilité

### Expériences professionnelles

---

#### **2013 à ce jour :**

Directeur commercial régional chez Blancolor Distribution sur Annecy

- Gestion commerciale d'un réseau de 8 agences, CA de 5000K€, portefeuille de 1300 clients
- Animation commerciale du réseau:
  - o Acquisition de 300 nouveaux clients/an
  - o Encadrement et dynamisation de l'équipe commerciale (40 collaborateurs)
  - o Définition de la stratégie commerciale
  - o Définition et suivi des objectifs commerciaux
  - o Coordination des actions commerciales
- Gestion directe de 10 grands comptes
- Création d'une agence: 450K€ de CA dès la première année

#### **2010 - 2012 :**

Cadre commercial grands comptes chez Couleurs De Tollens sur Annecy

- Gestion des grands comptes, CA de 1160K€, un portefeuille de 180 clients
- Augmentation du CA de 12,5% sur la période
- Acquisition de 30 nouveaux clients/an
- Renforcement de la satisfaction clients:
  - o Contacts directs avec 80% des clients
  - o Lancement d'une stratégie de marketing-mix
  - o Mise en place d'un plan de formation produit pour les clients
- Animation commerciale de l'agence
- Développement de partenariats stratégiques

#### **2002 - 2010 :**

Directeur d'agence/Commercial chez Mourrier Revêtements sur Annecy

- 2007-2010 : Directeur d'agence
- Augmentation du CA de 20 % sur la période

- Encadrement et animation de l'équipe commerciale (10 employés)
- Gestion directe de 30 clients grands compte
- Développement des offres promotionnelles
- Gestion de l'exploitation : stocks, plannings, budget
- 2002-2007 : Commercial
- Augmentation du CA de 60% sur la période
- Prospection : acquisition de 20 clients grands comptes/an sur la période
- Gestion de 30 grands comptes
- Développement de la stratégie commerciale

#### **2000 - 2002 :**

Commercial chez Jaquet-peintures sur Annecy

- Doublement du CA sur la période
- Prospection: 60 ouvertures de comptes sur la période

### **Langues**

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire), Italien (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire)

### **Atouts et compétences**

---

- Définition de la stratégie commerciale
- Gestion de clients grands comptes
- Ouverture d'agences commerciales
- Gestion et analyse budgétaire
- Animation d'équipes commerciales
- Négociation de partenariats stratégique

### **Centres d'intérêts**

---

Pratique de la moto en circuit, organise des soirées sponsorisées pour la tenue de courses