

**Bertrand L.** - Né le 00/01/1980  
**44120 Vertou**  
**16 ans d'expérience**  
**Réf : 2005270640**

## Technico-commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2016** : Formation à Institut Sésam de Nantes sur Nantes

Formation Bulats /anglais

**2016** : Formation

Formation Responsable d'un centre de profit Tourisme Hôtellerie Restauration (Niveau II, CCI de La Roche sur Yon)

- > Assurer le management des équipes et la gestion du personnel
- > Concevoir et développer la commercialisation de l'établissement THR et de son offre produits/services
- > Assurer la gestion et la rentabilité d'un établissement d'hébergement de plein air
- > Piloter la gestion combinée de la production et des différents services aux clients
- > Formation SST

**2007** : Formation

Formation Institut Force de Vente Sports et Loisirs (Niveau III, CCI de Nantes)

- > Techniques de vente (organisation commerciale, plan de vente, argumentation et négociation...)
- > Marketing / salons / mailing / brochure / relation presse / gestion

**1999** : Formation

Baccalauréat Vente Représentation

**1998** : Formation

BEP Vente Action Marchande

### Expériences professionnelles

---

**11/2018 à ce jour** :

Année de césures (Rénovation de mon habitat, divers travaux, réflexion et développement personnel)

**04/2017 - 10/2018** :

Responsable de site camping \*\*\*\*\* (550 emplacements)

- Organisation de la saison
- Management et recrutement des équipes (réception, animation, technique, restauration, ménage, piscine)
- Gestion du personnel
- Suivi administratif et comptable de la structure
- Gestion des plannings
- Passation des commandes et gestion des stocks
- Respect des règles de sécurité et d'hygiène
- Polyvalence sur les différents postes en cas de sous-effectif

**01/2016 - 06/2016** :

Stagiaire adjoint de direction chez Camping De Mindin Et De La Courance sur Saint-brévin-les-pins

**2010 - 2016 :**

Responsable de Secteur (Grand Ouest) chez Mdm

home office (Manutention et logistique)

Janvier 2016 > Gérer les grands comptes (DCNS, EDF, Fabre, Michelin...), mettre en place leur projet via le bureau d'études

- > Mise en oeuvre de la politique commerciale, mise en place d'opérations commerciales
- > Assurer l'animation et le développement des réseaux de revendeurs (Orexad, Descours et Cabaud, Prolians...)
- > Accompagnement, formation de la force de vente de nos partenaires
- > Clientèles : Grands comptes, automobile, pharmaceutique, grandes industries, revendeurs
- > Gestion et suivi de la clientèle, formation, stratégie commerciale, prospection, élaboration des devis

**03/2008 - 09/2010 :**

Technico-Commercial chez Ad Pub Production (enseignes, Flocages, Publicité)

- > Assurer l'animation et le développement des réseaux de négoce sur le secteur 44 / 49
- > Mise en oeuvre de la politique commerciale, mise en place d'opérations commerciales
- > Accompagnement, formation de la force de vente de nos partenaires
- > Gestion et suivi de la clientèle, stratégie de développement, prospection, élaboration des devis, reporting

**03/2007 - 11/2007 :**

Animateur du Rugby chez Club Entreprises Nantes Atlantique

- > Préparation des rassemblements du club en amont de l'événement
- > Gestion administrative du club et des contacts avec les entreprises membres
- > Organisation des événements proposés par le club sur la période de la Coupe du Monde

**2004 - 2006 :**

Responsable d'animation chez Le Domaine De Port Aux Rocs sur Le Croisic

- > Encadrement et coordination du service animation (15 salariés)
- > Recrutement du personnel d'animation
- > Gestion du budget
- > Gestion de la clientèle (adultes, enfants), de l'équipe, plannings salariés
- > Programmation et organisation de tous les événements : tournois sportifs, randonnées, spectacles, guidage
- > Organisation et réservations des groupes auprès des prestataires

**2001 - 2004 :**

Animateur enfants, animateurs adultes puis Responsable d'animation adjoint (Avec responsabilité du club enfants)

## Langues

---

Allemand (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire), Anglais (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire)

## Atouts et compétences

---

- Techniques de vente (organisation commerciale, plan de vente, argumentation et négociation...)
- Techniques commerciales
- Techniques de communication
- Gestion comptable et administrative
- Techniques de management
- Gestion de conflits /Marketing / salons / mailing / brochure / relation presse / gestion

## Centres d'intérêts

---

Montagne, environnement, nature

- Sports : Football, tennis et ski (compétition), automobile, randonnée