

**Gerald R. - Né**  
**91700 Sainte Genevieve Des Bois**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2005291657**

## **Prescripteur, développeur, gestion grands comptes**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

**2020** : Formation

Formation continue sur les nouveaux produits et nouvelles techniques (Peintures, ITE, Enduits)

**2000** : Bac +2 à AFPA sur Brive

Formation BTS Force de vente

**1990** : Formation

Formation continue à la Gestion et Management

**1988** : Bac +2 à Université de Jussieu

DEUG : Science et Structure de la matière

**1983** : CAP

CAP/BEP Construction Bâtiment - Option Béton armé

### **Expériences professionnelles**

---

**2018 - 2020** :

Développeur / Prescripteur chez Idf Peintures Biosourcées

- Responsable du développement commercial IDF au sein d'un fabricant de peintures bio-sourcées
- Prescription auprès de Maitrises d'oeuvres /ouvrages, Collectivités, centrales d'achats, groupes Hôteliers, Architectes, ACMH, Economistes, Bureaux d'études... Réseau de + 300 contacts

→ Bouygues, Eiffage, Vinci, Groupe Legendre, Rabot Dutilleul, Fayat construction, Legendre, Cabinets Kardham, Artelia, Willemotte, Greenaffair, AE 75, ACMH, Poste Immo, D.A ICF Habitat, Paris Habitat, UAF & Aéroports, Hôtels Bristol, Plaza, Peninsula, Mairie de Paris, de Nanterre, d'Argenteuil, de Boulogne, Versailles...  
Élaboration d'un plan de prospection afin de créer un cercle d'adhérents de vingt entreprises sur l'IDF a CA différencié, promoteurs de nos valeurs et de nos produits.

Aide à la Rédaction de CCTP, triangulation avec les entreprises, architectes/économistes et distributeurs, Suivi commercial et technique des projets jusqu'à la fin du chantier. Participation aux manifestations RSE et salons : Untec, Architect@work, Batimat ...

Chantiers réalisés et en cours, 15.000m<sup>2</sup> complexe scolaire Simone Veil (HQE), 30.000m<sup>2</sup> Bouygues construction chantier Pantin Lolive, 1200m<sup>2</sup> Maison de la nature, 550 m<sup>2</sup> Intérieur de l'Arc de Triumph, 200.000m<sup>2</sup> twin towers (Breeam) la Défense, 9000M<sup>2</sup> Chantier St Ouen Groupe Legendre (HQE)...  
Adhésion à l'ARQE, recherche de solutions pour tendre vers des chantiers zéro carbone

**2017 - 2018** :

Responsable Développement Comptes Clés chez Colorine- 1er Réseau De Distribution sur Paris

- Suivi et développement de grands comptes, Prescription auprès de maîtrises d'oeuvres de solutions techniques, mise en place et suivi de chantiers pilotes, référencement des produits et des entreprises référentes
- Revêtements techniques sol/mur, Isolation Thermique, Peintures bâtiment et industrielle,

→ Hôpitaux de Paris, Aéroports de Paris, Unesco, P.S.A, Disneyland Paris, Suez, GTM, Vinci Park, Sodexo-Sogeres, Eiffage, Hôtel Georges V, Buffalo-Grill, MIN Rungis ...

- Mise en place d'une stratégie de prospection sur la nouvelle agence de Servon, appui et tournées accompagnées sur le sourcing, phoning et le démarchage avec les commerciaux

#### **2016 - 2017 :**

Technico- Commercial National chez Fabricant Chimie Fine Auvergne - C.d.d - Icopeint

- Élaboration et mise en place d'une stratégie de développement nationale sur les négoce, Magasins spécialisés et centrales d'achat nationales au sein d'un fabricant de chimie fine.
- Construction d'un plan de prospection par région, définition des besoins, rédaction des pro-forma, négociation jusqu'à la commande et suivi des affaires. Liaison avec le laboratoire pour la fabrication de peinture MDD, définition des conditionnements et logos de l'entreprise - Prospection 100% nouvelle clientèle

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

Chef d'entreprise - Création et Gestion d'une Entreprise de second oeuvre

- Création et Gestion d'une PME de second oeuvre (03)
- Modules juridique, gestion et administratif, comptabilité, social et fiscal

Chiffrage, Devis, métré, relation clients, négociation, organisation chantier, Maîtrise de la législation applicable au domaine d'activité, comptabilité, management d'équipe

#### **2007 - 2014 :**

Responsable de Secteur chez Fabricants Chimie Fine - Groupe Daw (d.e), Puis P.p.g (u.s) Sur 13 Départements (r/a, Auvergne, Centre) → Auprès De Réseaux De Distribution Indépendants Et Intégrés (négoce, Magasins Spécialisés...) → + 8%/an 2.400 K€

- Développement du C.A et Mix produits - Peinture et ITE
- Prospection et négociation des contrats de nouvelles implantations " machine + stock "

→ 10 nouvelles implantations sur 7 ans

- Recommandation de mise en oeuvre auprès des entreprises
- Prescription auprès de Cabinets d'étude, Architectes, Economistes et industries

→ 90/AN (Michelin, MSD, Limagrain, Volvic, Groupe Casino...)

- Former et informer techniquement les équipes de vente et les professionnels
- Apporter des solutions innovantes → référencement Nespritech pour le groupe Casino

#### **2004 - 2007 :**

Commercial Grands Comptes chez Distributeur De Peintures Et Revêtements Techniques - Colorine Sur L'idf Auprès Des Entreprises 2004 → 900 K€ 2007 → 2.200 K€

- Gérer le portefeuille de 260 comptes clients dont 30 comptes clefs
- Réaliser les objectifs de prospection → 30 nouveaux comptes clients /AN

#### **2000 - 2004 :**

Cadre Technico-Commercial

Lancement d'un nouveau magasin Colorine Chilly-Mazarin (94)

- Cibler les entreprises, Élaborer un plan d'action et Mettre en place une stratégie de prospection sur les artisans, collectivités, les industries...

→ Lancement réussi à 200% en rapport des objectifs

- Activité sur deux ans de 105 nouveaux comptes clients

#### **1989 - 1999 :**

Chef de Secteur chez G.s.b (castorama Idf)

- Responsable de rayons, (25.000 réf) Quincaillerie, Electricité, Décoration,
- Gérer les stocks et les approvisionnements, Piloter les tableaux de bord de 3 rayons
- Encadrer et manager une équipe de 15 personnes
- Mise en place d'opération commerciale, implantation et merchandising des linéaires
- Recrutement du personnel...

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé)

## Atouts et compétences

---

Vente B to C → 10 ANS Vente B to B → 18 ANS Gestion et Négociation Conseil et Prescription Cycle court/long  
Animation et Management

## Permis

---

Permis B Permis C

## Centres d'intérêts

---

Jardinage, bricolage, passionné par la restauration de mobiliers, rénovation totale d'une bâtisse de 300 ans, création d'espaces, choix des matériaux écologiques, du chauffage, de l'éclairage, de l'isolation, des volumes, élaboration d'un jardin de plus de 70 essences d'arbres...

- Voyages : Afrique du sud, Italie, Autriche, Tunisie, Espagne, Hollande, Brésil ...
- Sports : Moto endurance, VTT, canoë...