

**Pascal L. - Né**  
**33450 Montussan**  
**30 ans d'expérience**  
**Réf : 2007131504**

## Commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**1996** : Bac +4 à Ecole Supérieure de Commerce du CNAM

BAC + 4 (Maîtrise Marketing-ventes)/Formation hors temps ouvrable demandant un maximum d'organisation et de rigueur

**1984** : Bac +2

Obtention du Brevet de Technicien du Transport. Gestion d'une entreprise de transport. Formalités douanières à l'import-export

### Expériences professionnelles

---

**2011 - 2019** :

Commercial itinérant Sud-Ouest chez Glass & Wash

développer une franchise en visitant les carrossiers, mécaniciens, centre pneumatiques etc...

Mission stoppée par le dirigeant pour changement de stratégie commerciale

**2004 - 2008** :

Commercial/chef d'agence chez Sas Pelicab - Leader Français De La Location De Sanitaires Pour Le Btp Et L'évènementiel

- Multiplication du volume d'activité et du chiffre d'affaires par 4 (création de 2 postes de chauffeurs opérateurs).
- La société est devenu un acteur incontournable chez tous les acteurs locaux du BTP.

Principales missions commerciales :

- Forte prospection sur la zone afin de développer les ventes.
- Assurer le suivi clientèle et fidélisation de cette dernière.
- Animation du secteur, présence dans les organisations professionnelles décisionnelles, salons professionnels.
- Animation par des démonstrations de nouveaux matériels, déjeuners clients.
- Mise en relation réseau et partage d'expériences entre clients ou prospects afin de mettre nos références et pratiques en avant.
- Remontées d'information terrain (présence de nouvelles cibles potentielles ou nouveaux marchés, veille concurrentielle)
- Reporting d'activité quotidien (visites clients, visites prospects, nombre de devis, nombre de clients).
- Participation au recouvrement.

Principales missions de chef d'agence :

- Responsable direct des chauffeurs et de la mise en place des prestations.
- Elaborer les plannings (livraison, retrait, maintenance chez les clients).
- Créer et modifier en fonction de l'activité les tournées informatiques des chauffeurs.
- Optimiser le transport et ses coûts (heures chauffeurs, consommation carburant, consommables).
- Affecter les moyens humains et matériels nécessaires à la bonne exécution des demandes des clients.

- Recruter et former les nouveaux chauffeurs ou intérimaires.
- Gestion et tenue en ordre du parc (matériel locatif, flotte véhicules).

#### **1999 - 2004 :**

Directeur d'une concession de camping-car chez Tpl (groupe Narbonne Accessoires) sur Pessac

Responsable du chiffre d'affaires, de la marge brute, du taux de pénétration crédit, du service après-vente, mais avant tout vendeur n°1 de la concession.

2,2 Millions d'Euros de C.A

#### **1993 - 1998 :**

Responsable des ventes France chez Swedish Match Tobacco France

Responsable de la fixation et de la réalisation des objectifs. Management des 3 inspecteurs et des 26 commerciaux (recrutement, formation, coaching) Animation du réseau de distributeurs et négociation commerciale avec les clients importants.

55 Millions de C.A

#### **1988 - 1993 :**

Commercial chez Swedish Match Tobacco France

#### **1987 - 1988 :**

Chef de rayon chez Supermarché Casino

## **Langues**

---

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## **Atouts et compétences**

---

- Recruter, former intégrer les collaborateurs
- Adapter les méthodes et optimiser le travail des équipes
- Encadrer les équipes commerciales
- Organiser et mener la veille de marché
- Accompagner et faire appliquer les politiques commerciales
- Définir la politique commerciale,
- Piloter la performance des collaborateurs
- Animer et suivre les actions commerciales
- Mettre place et suivre des reporting activité
- Elaborer la politique tarifaire
- Analyser l'activité avec veille du marché, analyse des résultats
- Former la force de vente (produits et techniques)
- Déployer des outils de rémunération : variable, incentives,
- Veiller au respect des marges et factures
- règlements de challenges, suivi des objectifs

## **Centres d'intérêts**

---

Passion pour les voitures anciennes