

**Fabrice D.** - Né en 1970  
**44000 Nantes**  
**28 ans d'expérience**  
**Réf : 2012160939**

## Directeur d'agence

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2020 :**

### Expériences professionnelles

---

**2009 à ce jour :**

Responsable achat et vente pièces détachées chez Case France Nso Ex Tp Partners - Constructeur De Matériel Travaux Publics

**2005 - 2009 :**

Chef de vente chez Wurth - Fourniture Industrielle

**1991 - 2004 :**

Directeur des regions/Responsable d'agence chez Point M - Fabricant De Roues Et Roulettes Manutention

**1990 - 1990 :**

Technico Commercial chez Moore France - Imprimeur

### Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

### Atouts et compétences

---

- Définir la stratégie et la politique commerciale des unités en accord avec la Direction de l'entreprise : Réaliser et soutenir les budgets.
- Négocier avec les différents fournisseurs les prix, délais, exclusivité, RFA....
- Organiser une nouvelle politique achat.
- Assurer la gestion commerciale, administrative, budgétaire et financière des entités.
- Atteindre les objectifs de rentabilité et de développement économique : CA, Marges, ...
- Piloter et suivre les processus d'amélioration des organisations et projets de croissance,
- Animer les réunions hebdos, Business reviews , feuille de route...
- Gérer et développer le portefeuille clients : Négocier, suivre les contrats complexes, Grands Comptes, assister aux comités de pilotage et de coordination avec les clients.