

**François M.** - Né en 1978  
**35580 Goven**  
**13 ans d'expérience dont 1 à l'étranger**  
**Réf : 2106200858**

## Directeur de region

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Bretagne, dans l'Administration et juridique.

### Formations

---

**2014** : Bac +2 à Académie de Rennes sur Rennes

Brevet de Technicien Supérieur (BTS) en management des unités commerciales (Validation des acquis de l'expérience)

**2013** : certificat à Ecole Centrale de Lille sur Lille

Certificat en Gestion de Projets

**2002** : Formation à Institut de commercialisation des matériaux de construction (ICOMAC) sur Fougères

Contrat de qualification - Major de promotion

**1996** : Bac à Académie de Rennes sur Rennes

Baccalauréat Sciences et technologies industrielles génie électronique

### Expériences professionnelles

---

**2013 - 2013** :

Attaché technico-commercial chez Le Got Industrie sur Vannes

- Reprise de parts de marché sur secteur délaissé (75 K€ / mois en progression)
- Ouvertures de comptes, suivi clients, commandes, résolution litiges et paiements

**2012 - 2013** :

Responsable pôle menuiserie chez Le Touze sur Lorient

- Réorganisation du pôle avec répartition des tâches et centralisation des données
- Gestion relations fournisseurs et clientèle (CA 1 M€)
- Suivi clients grands comptes (constructeurs et artisans)
- Mise en place de la stratégie commerciale de l'entreprise

**2011 - 2012** :

Responsable adjoint de magasin chez Kanabeach sur Montréal

- Gestion et organisation du point de vente (3 vendeurs)
- Contrôle des résultats et mise en place d'actions commerciales

**2007 - 2010** :

Responsable menuiserie chez Point P (saint-gobain) sur Plancoët

- Gestion de projets, de l'offre de produits / services et de la relation clientèle
- Management et animation des collaborateurs (8 à 10 personnes, 7 agences, 3,6 M€)
- Contrôle des indicateurs commerciaux
- Responsabilité du service après vente menuiserie

**2005 - 2006 :**

Working holiday visa, Australie

**2003 - 2005 :**

Attaché technico-commercial chez Denis Menuiserie sur Guichen

- Création et fidélisation d'un portefeuille clients B to B
- Formation, animation de la force de vente des 15 agences Denis Matériaux (20 pers)
- Estimation des affaires et des coûts, suivi des livraisons et des litiges

**2001 - 2003 :**

Vendeur conseils chez Denis Matériaux sur Guichen

- Gestion de la relation clientèle (accueil, conseil, vente, suivi devis et commandes)
- Résolution de litiges

## Langues

---

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

## Logiciels

---

Pack Office, AS 400

## Atouts et compétences

---

 Management

Diriger et fédérer les équipes commerciales  
Définir et adapter l'organisation de l'unité commerciale  
Animer la force commerciale  
Former et accompagner la force de vente

 Gestion

Suivre les résultats commerciaux  
Analyser, contrôler, valider les performances individuelles et collectives  
Mettre en oeuvre les orientations stratégiques de l'entreprise  
Optimiser et adapter l'offre de produits et de services  
Définir et conduire les projets  
Garantir la performance du point de vente et la satisfaction client

 Commerce

Gérer la relation clientèle  
Garantir l'application des procédures et de la politique commerciale de l'entreprise  
Rechercher et centraliser les informations commerciales  
Mettre en place la stratégie de développement (Marge-CA)

## Centres d'intérêts

---

Volley-ball : 10 ans  
Joueur niveau national  
Encadrement d'équipes  
Entraîneur/Manager  
Piano, guitare  
Cuisine et vins  
Voyages