

- Bilingue Anglais Français
- Suite Office Microsoft - Logiciel de comptabilité (Peachtree)
- BTS Commerce International, Grenoble (38) – 1983

## **PARTICIPER AU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL A L'INTERNATIONAL D'UNE ENTREPRISE INNOVANTE**

**Gestionnaire – Développement de projets - B2B** **2014 – 2017**

Société O.V.N.I graphics – Saint Ismier (38).

Accompagnement visuel du management d'entreprise - 2 salariés.

C.A 2015- 45k€ / 2016-90k€ / 2017-120k€.

- Suivi administratif et comptable.
- Etablissement des prévisionnels de vente, des devis et de la politique de prix.
- Démarche commerciale auprès de grands comptes pharmaceutiques : Sté Roche et Guerbet.
- Négociation auprès des Services Achat.
- Planification et suivi technique des projets.

**Société SDMR, Domène (38) – GMS** **2011-2013**

Fabriqueur de produits condimentaires – 20 salariés.

- Prospection et Vente auprès de la grande distribution sur Rhône-Alpes.
- Référencement nouvelle gamme et négociation auprès des centrales régionales et grandes surfaces.
- Déstockage de produits à courte DLUO pour 95 000 Euros (90 % du stock).
- Mise en place et animation d'un distributeur régional.
- Progression C.A de 0 à 500 000 € sur 4 ans.

**Consultant financier – Secteur Services Financiers – B2C** **2010**

Société Equance, Chicago, USA - Société spécialisée dans l'analyse, l'audit et le Conseil en Gestion de Patrimoine des français de l'étranger.

- Conseil et de la vente de produits financiers auprès des non-résidents français de Chicago.
- Montant des placements : plus de 500.000 €.

**Gestionnaire – Commercial – secteur GMS** **2005 – 2009**

Société Natural Product Innovations LLC, Chicago, USA - Importation, distribution et vente de produits naturels de nettoyage pour la maison - 3 salariés.

- Gestion de 2 commerciaux indépendants pour le suivi de deux grands comptes nationaux : True Value et Ace Hardware.
- Implantation de la gamme dans 2000 magasins (Jewel-Osco).
- Mise en place des tarifs, suivi des devis, des commandes et résolution des litiges.
- Négociation auprès des fournisseurs et gestion des stocks.
- Organisation et animation d'un stand pour le "National Hardware Show" à Las Vegas (USA).
- Progression du CA de 200 000 à 2 millions de dollars.

**Directeur commercial Export – B2B** **1997-2003**

Société Erelis, filiale de Pakameco SA, Combs la Ville (77) - Fabricant de patins en téflon pour meubles - 50 salariés - 12 millions d'euros de C.A.

- En charge de la négociation avec la grande distribution du bricolage en Belgique.

- Gestion d'agents importateurs sur l'Angleterre, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne, la Suisse et la Pologne.
- Management de 2 commerciaux pour le marché Belge et Suisse.
- Organisation et animation d'un stand pour le 1<sup>er</sup> salon européen du bricolage à Cologne (Allemagne).
- C.A : de 300 000 à 1,5 millions d'Euros.

**Responsable de zone export – B2B**

**1996**

Société Florida Purchasing Agency, Paris – Bureau d'achat de matériels et pièces détachées – 8 salariés.

- En charge du secteur Afrique de l'Ouest.
- Plus de 250 grands comptes prospectés (industries, mines, hôpitaux, collectivités locales et ONU).
- Ventes sur 1 année : 225 MF.

**Société Providéo S.A, Grenoble (38) – B2B**

**1991-1995**

Location et vente de matériel audiovisuel et vidéo professionnel - 30 salariés.

- Prospection auprès de grands comptes de la région grenobloise.
- Développement d'un nouveau secteur : le médical (30 % des ventes).
- Conception et déploiement d'un outil informatique pour le suivi commercial.
- Progression C.A de 0 à 553 MF.

**Responsable de zone export – Expatrié – B2B**

**1985-1990**

Société Claeys-Luck International SA, Lille (59). 5 sociétés en France et 50 filiales à l'étranger. Spécialisé dans le négoce international de semences et de projets agro-alimentaires. 200 salariés – 300 millions d'euros de C.A.

- Expatrié en Arabie Saoudite pendant 5 ans pour le suivi commercial de vente de semences de blé et 1 an aux Emirats Arabes Unis, en charge des pays du Golfe pour la vente de projets agro-alimentaires.
- Autonomie, sens de l'organisation et travail en équipe multiculturel.
- Evolution CA de 0 à 21 millions d'Euros en 1990 (33 % du marché des ventes de céréales).