



Passionné par le commerce avec 30 ans d'expérience dans la gestion de comptes clients et d'équipes commerciales pour l'industrie. Toujours en progression de chiffre d'affaires « Interlocuteur commercial de confiance, certifié excellent professionnel ». Je cherche à mettre mes solides compétences de négociation en tant que cadre commercial.

60 ans
Permis de conduire

✉ 4p.home.2@gmail.com

☎ 0769271685

📍 7 Place des tilleuls
24350 Tocane Saint Apre
France

Expériences

Conseiller Technique - Responsable secteur

HILAIRE - Depuis novembre 2023



- Commercialisation des marques Dewalt/Stanley, sur les réseaux des négociants généralistes.
- Commercialisation des marques distribuées par la société Hilaire dans le réseau de la fournitures industrielles, sur 50 Départements.

Commercial en contrat à durée déterminée

BERNER - Février 2022 à octobre 2022



Ma mission était la vente de consommables pour les entreprises du bâtiment dans le secteur du Bois et des administrations.

Consultant - Agent commercial- Commercialisation de ma propre marque



4P.HOME.2 - Septembre 2011 à novembre 2022

Pour transformer une nouvelle expérience, je crée ma société en tant qu'agent commercial et consultant. Secteurs d'activités bricolage, négoce. Chiffre d'affaires 2 000 000 €

En tant que consultant j'ai pu travailler pour des groupes allemands, Espagnols, Italiens pour concevoir des univers merchandising et le référencement de leurs gammes produits dans les enseignes Leroy Merlin, Mr Bricolage, Bricomarché, Bricorama, BBJ

- Je me suis spécialisé dans L'éclairage. Les marques : Paulmann, Briloner, Lumihome, Red Cartel, Steinel. Secteur : Nouvelle Aquitaine, Midi Pyrénées.
- Les 5 dernières années, j'ai créé ma marque L'Atelier Câbles & Lumières que j'ai cédé après le référencement Leroy merlin, Mr Bricolage.

Directeur commercial



AYOR - Septembre 2000 à septembre 2011

- **Mon parcours au sein du Groupe Ayor se déroule en plusieurs étapes :**
 - Directeur commercial division Grand Public.
 - Chef des ventes, Responsable grands comptes division Grand Public, Négoces.
 - Responsable Développement des ventes France (GSB, Négoces).
- Septembre 2006 à 2011
Directeur Commercial division Grand Public. chiffre d'affaires 30 Millions d'Euros
 - Management d'une équipe de 23 personnes.
 - Négociation des accords cadres.
 - Définition des objectifs annuels.
 - Gestion des stocks et du budget marketing.
 - Gestion de l'animation commerciale et marketing.Résultat C.A •2011 + 22% •2010 +20 % •2009 +24% •2008 +16% •2007 +25%
- Octobre 2003 - Septembre 2006
Responsable Grands Comptes division Grand Public, Négoces. C.A 25 Millions d'Euros
 - Recrutement de la force de vente management de deux chefs des ventes et huit ATC.
 - Management et animation d'une équipe de quatre assistantes commerciales sédentaires, un responsable marché, un info graphisteRésultat C.A : •2006 + 30% •2005 + 35% •2004 + 15%
- Septembre 2000 - Septembre 2003
VRP France GSB (Leroy Merlin, Castorama) 10 Millions d'Euros
Résultat C.A : •2003 +30% •2002 +25% •2001 +10%

Responsable du Développement réseau WELDOM

WELDOM - Janvier 1997 à septembre 2000



- Accompagner les adhérents et les investisseurs dans leur développement.
- Suivi des centrales alimentaires : Super U, Carrefour, Leclerc pour promouvoir l'enseigne.
- Suivi des dossiers administratifs (CDEC, permis de construire).

Attaché Commercial

KAZED - Avril 1993 à décembre 1996



- Gestion d'un portefeuille commerciales des enseignes : Leroy Merlin, Castorama, des réseaux Négoce le suivi des chantiers avec les Architectes et les entreprises du bâtiment.

Directeur de magasin

Mr Bricolage - Septembre 1985 à mars 1993



1992 - 1993 BRICOGITE - LAVAL (53)
1989 - 1992 BRICOGITE - ALENCON (61).
1986 - 1989 BRICOGITE - CHERBOURG (50).
1986 - 1986 BRICOGITE - BLOIS (41)
1985 - 1986 BRICOGITE - LAVAL (53)

- Gestion de l'activité commerciale des points de vente dans sa globalité.
- Manager l'ensemble des équipes, entretenir un bon climat social.

Chef de rayon

Castorama - Mars 1984 à août 1985



Superviser les flux de ventes, mettre en place les opérations commerciales et coordonner les activités de l'équipe de vendeurs de plusieurs rayons travaillés : Outillage, jardin, décoration. selon la réglementation du commerce et la stratégie commerciale de l'enseigne.

Compétences

Développement commercial terrain.

- Vendre des solutions techniques ★★★★★
- Organiser les visites avec reporting prévisionnel ★★★★★
- Réaliser le suivi d'une clientèle grand compte ★★★★★
- Assurer le chiffre et les relances des offres ★★★★★
- Gestion de projet ★★★★★
- Remonter les informations du marché et de la concurrence ★★★★★
- Former et animer le réseau de distribution ★★★★★
- Prospecter et développer de nouveaux distributeurs, artisans et Architectes. ★★★★★
- Maîtrise du Pack Office ★★★★★

Formations

Ebénisterie

Lycée Professionnel Bayard
Septembre 1977 à septembre 1980

Centres d'intérêt

Lectures