

Bruno PIOVESAN
46, Rue Abbé Pierre
72300 COURTILLERS
Tel : 02.43.92.78.50 - port : 06.69.31.51.18
Marié – 2 enfants
Email : bruno.piovesan@hotmail.fr



DEVELOPPEMENT COMMERCIAL RHD

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis mars 2007 :

Groupe LOSTE GRAND SALOIR

(Loste tradi-France, Sapresti, Loste restauration, Larnaudie, CA : 230 M€. 1400 personnes, ≈ 30 000 T, 7 sites de production industrielle, charcuterie, salaison, traiteur, snacking)

Directeur commercial et Marketing RHD

Mission : définir et mettre en place une stratégie de développement du réseau (inexistant au départ)

- Mise au point de nouveaux produits : charcuterie et traiteur : 50 ref dédiées au marché
- Référencement nouveaux marchés : Hôpitaux de Paris, Distribution Automatique, Disney, Flo....
- Optimiser les synergies commerciales avec Larnaudie (confits, foie gras)
- Recrutement d'un compte clé
- Clientèle : Industrielle, restauration commerciale, sociale et distributeurs : +/- 10M€

Avril 2000 à Mars 2007

LDC Traiteur (groupe LDC) : (Toque Angevine, Regalette, Agis, EPC)

EPC Européenne de Plats cuisinés : CA 38 M€, 6300 T

Directeur commercial et Marketing RHD

→ Commercialiser les produits du groupe (viandes cuites, plats cuisinés, sauces, sandwiches, produits ethniques, crêpes et galettes)

Objectif : accompagner et développer l'activité multi produits du groupe, interface et synergie avec les usines Nouveaux marchés (snacking)

Résultat : CA 33 M€ + 12% / an 5300 T

8 commerciaux, 3 comptes clé, 12 adv, leader sur le marché du plat cuisinés en restauration

Mars 1995 à Mars 2000

EPC Européenne de plats cuisinés

CA : 30 M€, 5400 T, 80 % RHD, plats cuisinés, viandes cuites, sauces fraîches

Directeur commercial et Marketing RHD

Objectifs : prospector de nouveaux marchés de produits élaborés en restauration commerciale (plats cuisinés) et Restauration collective (viandes cuites, structurer et encadrer l'équipe commerciale)

Mettre en place le service marketing et structure l'adv sur la gestion des appels d'offres des marchés publics

Résultat

- Progression du volume et CA + 18 % / an
- Marché des hôpitaux de Paris en plats cuisinés
- Référencement société de restauration COMPASS + 300 T
- Marchés publics : santé et scolaire : + 150 T
- Effectif : 1 compte clé, 6 commerciaux, 8 adv

Mars 1981 à Mars 1995

ASTRA CALVE (Groupe UNILEVER)

ASTRA Restauration

Mars 1991 à Mars 1995

Directeur des ventes

en charge du développement des centrales nationales pour la Société EPC , action transversale force de vente

Octobre 1982 à Mars 1991

Vendeur promoteur, puis adjoint au directeur des ventes

En charge des grands comptes distributeurs : Aldis, Prodiest, Métro ...

Mars 1981 à Octobre 1982

Vendeur livreur

en produits ultra frais, vente en laisser sur place (Paris, région parisienne)

Janvier 1980 à Mars 1981

ROLECO

Fabricant de produits hydrofuge pour le bâtiment (peintures, résines)

Commercial

Vente en porte à porte auprès des particuliers

ETUDES ET DIPLOMES

Bac technique : Brevet technicien bâtiment Génie Civil (filière conducteur de travaux)

FORMATION ET CENTRES D'INTERETS

Stages divers de vente, animation force de vente, gestion du temps, négociations commerciales

Langue : anglais scolaire

Informatique : maîtrise de l'outil World, Excel...

Passionné de : Gastronomie, course à pied, natation, bricolage et jardinage