



## Fabrice BIANCHI

Portable : 06 89 18 32 75

Courriel : [fabrice.bianchi@click-on.fr](mailto:fabrice.bianchi@click-on.fr)

# Responsable Commercial Surgelés France

## OBJECTIFS

Mettre à profit mon expérience et mes connaissances du Marché agro-alimentaire français dans le cadre d'une entreprise dynamique, innovante, à taille humaine et autour d'un produit porteur d'image

## DERNIER POSTE

2009 ➤ **Responsable commercial surgelés France** : COOPERL ARC ATLANTIQUE  
1<sup>er</sup> Groupe coopératif porcin français

## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

### 2007-2008

#### ➤ BROSSARD PROFESSIONNEL

#### **Responsable Commercial RHF et Réseaux Spécialisés**

- Définition et mise en place d'une stratégie de pénétration du marché R.H.F. en France :  
Gamme Mignardises surgelées sucrées et salées « haut de gamme »
- Définition de la politique commerciale
- Elaboration de la stratégie marketing
- Mise en Place d'un réseau de distribution (grossistes, cash&carry, réseaux spécialisés)
- Négociation avec les Centrales d'Achats Nationales et Régionales
- Mise en place d'une équipe dédiée (4 personnes)

### 1999-2006

#### ➤ HILCONA A.G.

Groupe familial Suisse (famille Hilti), spécialisé dans la conception, fabrication et commercialisation de Plats Cuisinés.

#### **Responsable Commercial R.H.F. France**

- o Définition et mise en place d'une stratégie de pénétration du marché R.H.F. en France  
«Gamme pâtes précuites surgelées, poêlées, lasagnes, sauces...»
- o Définition de la politique commerciale
- o Elaboration de la stratégie marketing
- o Mise en Place des réseaux de distribution
- o Négociation avec les Centrales d'Achats Nationales et Régionales
- o Encadrement de 2 Responsables régionaux

## 1993-1998

### ➤ SOFRACO (marque PALADINE)

PME indépendante spécialisée dans la conception, fabrication et commercialisation de Crèmes glacées.

#### **Responsable Commercial R.H.F. et Grand Public**

- o Participation à la définition de la stratégie de l'entreprise
- o Définition de la politique commerciale
- o Elaboration de la stratégie marketing
- o Négociation avec les Centrales d' Achats : contrats en MDD, marques propres
- Membre actif du club **Agro-Développement** regroupant 40 PME françaises de l'agro-alimentaire

## 1987-1993

### ➤ DAREGAL

Groupe familial français, leader mondial dans la production d'herbes aromatiques.

#### **Responsable du Département R.H.F. et Grand Public**

- o Elaboration et lancement d'un nouveau concept « herbes aromatiques surgelées »
- o Définition et mise en oeuvre d'une stratégie de développement
- o Création, animation et gestion de la force de vente (12 personnes)
- o Négociation avec les centrales d'achats nationales
- o Mise en place du service administration des ventes

## 1985-1987

### ➤ Mc CAIN

Groupe familial canadien, leader mondial dans la production de frites surgelées.

**Directeur régional des ventes R.H.F. et Grand Public** (région Nielsen III)

## 1983-1985

### ➤ SOFRIGEL (Société Régionale de Distribution de produits surgelés)

#### **Chef des Ventes**

## 1979-1983

### ➤ SEGES (Marque FRIGECREME)

**Chef des Ventes Régional** (région Nielsen V et I)

**Promoteur des Ventes** (région Nielsen I)

## FORMATION

1977- Diplôme de l'Institut Commercial Supérieur de Paris (ICS)

1973- Baccalauréat D

## LANGUES & AUTRES COMPETENCES

Anglais

Bonne pratique traitement de textes, tableurs (sous Windows)

Fabrice BIANCHI  
45 rue René de Prie  
37000 TOURS  
FRANCE