

Directeur Régional des Ventes RHF / Responsable Comptes Régionaux

Expériences Professionnelles

- 2006-2010 **Directeur régional RHF (Grand Ouest et Sud Ouest)** Pepsico France et Unilever
Management et Coaching d'une équipe de 7 Comptes Clés Régionaux et Chefs de Secteurs régionaux.
Recrute et intègre de 4 nouveaux collaborateurs dans mon équipe.
Mise en place des objectifs individuels, pilotage et suivi pour les atteindre et les dépasser.
Favorise le développement individuel des collaborateurs autour d'un référentiel commun.
(clients : Grossistes Frais, Metro, Confiseurs, Entrepositaires Liquides, Distribution Automatique / produits : Tropicana, Lay's, Pepsi, Lipton Ice Tea, Dark Dog, Knorr.)
1^{ère} région de France en progression de CA en assurant une nouvelle dynamique commerciale.
- 2003-2006 **Responsable Grands Comptes RHF (Basé siège social Rueil-Malmaison 92)** Unilever France
Gammes Lipton Ice tea et Miko/Carte d'Or/Magnum
Entrepositaires de boissons (France Boissons, Distriboissons, C10, Inbev), chaînes de restauration commerciale, groupement de cafétérias (Groupe Agapes : Flunch, Pizza Paï ; Casino Cafétérias, Ikea, etc...).
Négociation des accords commerciaux nationaux et maîtrise les comptes d'exploitation (mes circuits : 10M€)
Elabore une stratégie par circuit en collaboration avec les services : Marketing, Juridique, Planning, Trade-Marketing.
Lancement de nouveaux produits spécifiques
Progression de +20% par an entre 2003 et 2006 sur CA et VOLUME.
- 2000-2003 **Responsable de secteur RHF (Aquitaine)** Unilever France
Développe un portefeuille de 120 clients (CHR, Confiseurs, Metro, Distribution Automatique)
Classé 2^{ème} et 3^{ème} chef de secteur sur la France. (2002 et 2003)
- 1999-2000 **Data Manager RHF (Tours, Bordeaux, Toulouse et Montpellier)** Unilever France
Mise en place de secteurs homogènes pour des commerciaux à la commission.
Pilote avec les responsables d'un centre de profit sur les secteurs de Tours, Bordeaux, Toulouse et Montpellier.
Création des outils de pilotage d'objectifs, de CA et de suivis lors de lancement de produits sur le marché CHR.
- 1995-1999 **Responsable de secteur GMS** Unilever France
Gère un portefeuille de 90 clients HM, SM et Entrepôts Régionaux (secteur : 33, 24, 46, 47)
Référence, Développe le linéaire, Négocie des mises en avant et des Ilôts Evènementiels.

Compétences

MANAGER, COACHER, FORMER

Management d'une équipe de 7 à 10 personnes
Coaching sur leurs axes de développement
Pilotage et suivi des objectifs

DATA MANAGEMENT

Maîtrise et analyse des données de la structure
Sectorisation et mise en place d'objectifs
Outils pour suivre et pérenniser l'activité

VENDRE, NEGOCIER, PILOTER

Elaboration de stratégies
Construction de plans d'action commerciaux
Négociation d'accords commerciaux

ANALYSER, DEVELOPPER, GERER

Capacités à prospecter et à développer un secteur
Gestion de budget publicitaire
Force de proposition

Formations Continues

1995/2009 **Négociation et Vente (CEGOS Management (Moorgat) Coaching (Totem)**

Formations de base

1995 **BTS Force de Vente**
1993 **BTS Action Commerciale**

Loisirs et Intérêts

Running ; Football ; Rugby ;
Passions particulières pour l'Espagne et Claude Nougaro.

Langue et Outils Maîtrisés

Anglais : Perfectionnement 2009/10 Wall Street Institute
Mac & Microsoft Office, Outils de gestion et pilotage.