

**Marc V.** - Né en 1968  
**34140 Loupian**  
**23 ans d'expérience**  
**Réf : 2303270731**

## Cadre commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Occitanie, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**1988** : Bac +2 sur Montpellier  
DEUG Sociologie

**1986** : Bac +2 sur Marvejols  
Baccalauréat A2

### Expériences professionnelles

---

**2010 - 2011** :  
RESPONSABLE du RESTAURANT et du NIGHTCLUB / LOZERE chez Casino De Bagnols Les Bains

**2009 - 2009** :  
RESPONSABLE COMMERCIAL ZONE 3/ FRANCE chez Mondolio Sas (le Spécialiste Du Bio)

**2004 - 2008** :  
RESPONSABLE DE SUCCURSALE chez Rullier Agro Sud (2.5 M €)

**2000 - 2003** :  
CHEF DE SECTEUR DISTRIBUTION /LANGUEDOC-ROUSSILLON /MIDI-PYRENEES chez Brasserie Fischer&adelshoffen (c.a C.h.d: 47 M€)

**1995 - 2000** :  
RESPONSABLE CLIENTELE GRANDS COMPTES /PARIS ILE DE FRANCE chez Carlsberg France (7 M€) sur Orly

**1990 - 1994** :  
ATTACHE COMMERCIAL /PARIS ILE DE FRANCE chez Tafanel Sa (50m€) sur Paris

**1989 - 1990** :  
NEGOCIATEUR IMMOBILIER/ ILE DE FRANCE chez Imo Group sur Bobigny

**1988 - 1988** :  
ATTACHE COMMERCIAL chez Ivsa (entreprise De Travail Temporaire)

### Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

### Atouts et compétences

---

## Commercial

- Développer les ventes
- Consolider les relations avec les clients grands comptes
- Développer les volumes clients et référencer des nouveaux produits, actions de partenariat.
- Finaliser et concrétiser les actions commerciales entreprises par les promoteurs.
- Assurer le merchandising avec les promoteurs des ventes.
- Mettre en place des promotions et des manifestations publicitaires.
- Donner des conseils en aménagement d'espaces.
- Participer aux salons professionnels
- Étudier des dossiers d'investissement et signature des contrats de fournitures

## Responsable centre de profit

- Restructurer et réorganiser le point de vente
- Développer les ventes
- Gérer le personnel (emploi du temps, organisation)
- Recruter, former et accompagner les commerciaux sur le terrain
- Gérer le budget
- Définir les objectifs (C.A commercial, C.A atelier, marge)
- Réaliser les achats
- Faire le reporting
- Créer le plan marketing ( publication média, presse, radio, affichages, animations)
- Contacter les élus (lobbying)
- Fidéliser la clientèle
- Suivre les règlements des clients grands comptes

Commercial, B to B, réseau, restructuration, prospection, gestion, développement, marketing, lobbying, reporting

## Permis

---

Permis B