Patrick C. - Né en Janvier 1965
97354 Rémire-montjoly
35 ans d'expérience
Réf : 2307130847

Directeur commercial / chef de marché / directeur de l'agence

Ma recherche

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

Formations

1987 : Bac +2
BTS Mécanique et Automatismes Industriels

1985 : Bac +2
BAC F1 Construction Mécanique Industriel

Expériences professionnelles

2016 - 2023 :
Directeur Commercial chez Blandin Guyane Energie
Animer les forces de ventes des technico-commerciaux et des vendeurs comptoir
Suivi d'un portefeuille de clients stratégiques
Elaboration du plan marketing et des plans d'action commerciaux
Responsable de la gestion des offres et gammes produits pour le stock
Merchandising et facing magasin
Performance commerciale sur 7 ans + 5 M€

2014 - 2016 :
Directeur du développement des affaires chez Sonepar South America
Rattaché à la direction général de Sonepar South América à São Paulo
J'ai la responsabilité de passer les magasins de plusieurs sociétés en Libre Accès Professionnel, et j'ai pour mission d'accompagner les directeurs des sociétés sur les sites des jeux Olympiques de Rio pour la négociations des projets

2008 - 2014 :
Chef de marché chez Sonepar Sud-ouest
Rattaché à la direction du marketing de la région Sonepar Sud-Ouest,
J'ai la responsabilité des marchés du câble, des conduits, du tertiaire et du résidentiel.
Je suis responsable sur ces marchés d'un chiffre d'affaires de 110 M€, ainsi que de sa rentabilité.
Mes principales missions sont :
- Négociation et gestion des contrats d'achats fournisseurs
- La mise en place d'outils et d'actions visant à renforcer la qualité et la dynamique commerciale des enseignes de la région Sonepar Sud-Ouest
- L'analyse et le suivi des indicateurs de ces marchés
- Le suivi des performances, des ventes, des marges et la mise en place d'actions correctives si nécessaire.
- La rédaction et la création de différents documents de communication interne et externe
Responsable du développement des grands projets tertiaires sur la partie ouest de la France :
- Détecter par différentes sources d'informations (Médias, bureaux d'étude, fournisseurs …..) des grands projets
- Diffuser ces informations aux agences afin qu'elles se positionnent chez les clients

- Monter des accords entre les fournisseurs et les clients pour verrouiller les affaires
- Être en amont des projets avec des fournisseurs afin de prescrire des solutions
Responsable du projet le club Bien-Être , un concept sur l'autonomie des personnes âgées à domicile :
- Animer ce concept sur l'ensemble des agences de la région Sonepar Sud-Ouest
- Fédérer ce club d'une centaine d'installateurs, après leur avoir fait suivre une formation spécifique
- Création d'un marketing dédié au maintien à domicile dans le grand public en relation avec les installateurs
- Conception et commercialisation d'un pack dédié au maintien à domicile aux couleurs de notre enseigne avec Legrand
- Amener nos clients à enrichir leurs installations de produits à valeur ajoutée
- Pilote pour la reprise de ce concept au niveau de Sonepar France sous le label Blueway mieux vivre

2005 - 2008 :
Directeur de l'agence de Bordeaux chez Comptoir Du Sud-ouest
Responsable du développement commercial et de la rentabilité d'une agence de 18 personnes pour un chiffre d'affaires de 10,5 M€, dans le cadre stratégique de la direction générale. Progression sur 3 ans de plus de 15 %.
- Animation de la force de vente commerciale itinérante et sédentaire
- Animation de la clientèle et développement de nouveaux marchés
- Coordonner les évolutions de mes collaborateurs lors des entretiens individuels
- Définir les plans de formation du personnel
- Piloter des stocks et de la politique d'achats
- Pilotage des charges et du fonctionnement de l'agence
- Participation active dans des réseaux d'influence de business
- Prise en tutelle d'une agence de proximité pour clientèle artisanale, passage en 18 mois de 900 K€ à 1 500 K€.

2000 - 2005 :
Animateur des ventes pour le compte de cinq agences de la Gironde chez Comptoir Du Sud-ouest
- Responsable du développement des ventes et des prises de part de marché pour un chiffre d'affaires de 20 M€
- Mise en place des plans d'actions fournisseurs avec chaque directeur d'agences et commerciaux itinérants.
- Négociation avec les fournisseurs de pricing et de budget d'animation commerciale
- Gestion de l'ensemble des marchés publics
- Suivi des clients grands comptes et accompagnement des commerciaux itinérants dans leur clientèle
- Développement de nouveaux marchés comme l'éclairage public et les produits de réseau
- Organisation et animation de manifestations commerciales pour la fidélisation des clients sur de l'événementiel. (Voyages à l'étranger, soirées conviviales ….)
- Ouverture et fermeture de points de vente

1995 - 2000 :
Chargé de missions commerciales chez Comptoir Du Sud-ouest
- Responsable du développement d'un portefeuille de clients grandes entreprises, industries et administrations de l'agence de Bordeaux
- Évolution d'un chiffre d'affaires de 2,2 à 5 M€
- Adjudication des marchés les plus importants de Bordeaux : La mairie (600 K€), câbles pour la signalisation du tramway (600 K€), Fourniture des hôpitaux (500 K€)
- Concrétisation de grands projets sur la ville de Bordeaux comme l'éclairage du stade pour la coupe du monde 98, l'éclairage du pont de pierre ou l'éclairage de la grosse cloche…
- Équipement de l'éclairage de l'usine de Ford et de la bibliothèque de Bordeaux…
- Mise en place d'une logistique dédiée pour un grand chantier de maintenance industrielle pour plusieurs installateurs afin de se démarquer par rapport aux autres distributeurs

1995 - 1998 :
Chef de Marché industrie chez Comptoir Du Sud-ouest
- Rattaché à la direction générale à Bordeaux
- Responsable de l'organisation et du développement des produits industriels et d'automatismes pour l'ensemble des agences de la société
- Formation du personnel et des clients
- Assistance technique et commerciale sur des affaires importantes en automatisme

- Mise en place des stocks spécifiques et négociations fournisseurs
- Réalisation de catalogues didactiques et commerciaux sur les produits d'automatismes

1987 - 1988 :
Chargé d'affaires dans un bureau d'études sur Paris
Responsable des études d'automatismes et de la mise au point de machines spéciales pour les entreprises Renault, Citroën et Peugeot

Langues

Portugais (Oral : moyen / Ecrit : avancé)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Dirigeant d'un club de football d'un niveau national : Stade Bordelais. Coordinateur avec les Girondins de Bordeaux
- Sportif : Football, ski, tennis et course à pied (marathon)
- Voyages sur des destinations natures (Amazonie, Patagonie, désert d'Atacama, Triangle d'or……)