

► Nom Prénom

PHOTO

Adresse  
Téléphone : XX XX XX XX XX  
Adresse de messagerie

## RESPONSABLE COMMERCIAL COMPTES CLES France

• FILIALE FRANCAISE • BEAUTE • NEGOCIATION GRANDS COMPTES •

### EXPERIENCES

- DIRECTEUR NATIONAL COMPTES CLES
- RESPONSABLE REGIONAL DES VENTES
- RESPONSABLE DES ACHATS EN GD

### COMPETENCES

- Politique commerciale et stratégie de distribution
- Lancement de marques émergentes en distribution sélective
- Gestion, animation et développement de réseaux de succursales et /ou affiliés
- Wholesales
- Création de valeur
- Gestion, animation et développement de réseaux de succursales et /ou affiliés
- Analyse budgétaire et financière
- P & L
- Recrutement, coaching des équipes commerciales
- Trade marketing
- Merchandising
- Reporting

### SPECIALITES

- MANAGEMENT STRATEGIQUE DES COMPTES CLES
- NEGOCIATIONS, CONSTRUCTION ET CONTRACTUALISATION DES ACCORDS COMMERCIAUX

### PARCOURS PROFESSIONNEL

#### PERIODE - BEAUTE PRESTIGE INTERNATIONAL – GROUPE - LIEUX

Définition de l'activité de la filiale au sein du groupe

Raison d'être : Création et commercialisation de parfums sous licence – XX collaborateurs – CA NET : XXX M€

#### PERIODE - DIRECTEUR GRANDS COMPTES – GROUPE - LIEUX

Responsable du développement des clients stratégiques de l'entreprise en termes de chiffre d'affaires, de profit et de positionnement du portefeuille de marques : **XX XX XX XX XX**.

Mes responsabilités :

- Définir la stratégie commerciale
- Intégrer les enjeux financiers
- Structurer la politique tarifaire
- Bâtir le plan Grands Comptes : Marketing et Commercial
- Conduire les négociations commerciales
- Délivrer le Chiffre d'affaires Chaînes de 45 M€

Mes résultats :

- CA Net Sales périmètre Grands Comptes +XX% en X ans soit XX% du CA total Filiale XXXX (XX M€)
- Marge des comptes clés en croissance de X% par an soit Maîtrise des dépenses vs CA
- Optimisation du résultat par client : Total Trade Conditions (RSF + RFA + Trade Partnership)

## **PERIODE - RESPONSABLE GRANDS MAGASINS – GROUPE - LIEUX**

Je négocie la pérennité de nos emplacements et la qualité d'exécution en magasins, contrôle efficacement les coûts et pilote la performance des podiums lors des lancements.

## **PERIODE - RESPONSABLE REGIONAL DES VENTES – GROUPE - LIEUX**

Contexte : Implémentation de la filiale – Implantation des marques du groupe

Mes responsabilités :

- Sélectionner les points de ventes
- Négocier et rédiger les contrats des distributeurs agréés
- Piloter le P & L, suivre les indicateurs de performance
- Sell In, Sell Out, Profitabilité & Image
- Superviser et coacher les attachés commerciaux

Mes résultats :

- Créer un réseau de distribution avec comme cadre juridique innovant et audacieux en distribution sélective, le contrat de concession territoriale

## **PERIODE - AGENT COMMERCIAL FRANCE**

GROUPE XXXX (Industrie Textile : lingerie haut de gamme – Balnéaire)

## **PERIODE - ACHETEUR PRODUITS TEXTILE**

GROUPE XXX – DIRECTION REGIONALE ACHATS SUD-EST

Mes responsabilités :

- Négocier les conditions commerciales annuelles au niveau régional auprès de fournisseurs référents en GD
- Participer à la définition du positionnement marketing et l'offre produit/prix pour le département Textile
- Définir l'activité sourcing : contact et sélection de nouvelles marques
- Coordonner les plans marketing : plans animations, plans d'implantation linéaire
- Piloter les achats, stocks et taux de service avec la supply chain
- Assurer la gestion des prévisions des ventes et le suivi du budget

Mes résultats :

- Développement du chiffre d'affaires en activant les leviers du mix (prix, trade, produits, merchandising)
- Amélioration des indicateurs de pilotage : Sell In, Sell Out, Masse de Marge

## **FORMATION**

---

### **NOM DE L'ECOLE – Programme de management spécialisé**

- Management des Comptes Stratégiques
- Dynamique de création de valeur et de satisfaction clients
- Capitaliser sur la complexité de l'environnement client / marché comme opportunité de différenciation

### **NOM DE L'ECOLE – Ingénieur d'affaires**

- Marketing de l'achat, management de la relation fournisseurs (sélection et évaluation), category management d'achat

## **LANGUES**

---

- ANGLAIS

