

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

Directeur Commercial/Directeur des Ventes

Mon objectif professionnel est, au sein d'une Direction Générale ou Commerciale, de participer à l'élaboration de la stratégie commerciale, de la négocier et de la faire appliquer en encadrant une équipe de négociateurs et/ou de vente.

Expérience professionnelle

Depuis
Mai 2007

Directeur National des ventes

Mission : Responsable du développement des marques conserves, frais, autres marchés et service clients.
42 m € de C.A, 200 personnes.

Avril 2006
Octobre 2006

Directeur National des Ventes

Mission : Mission d'organisation et Management Force de Vente.

Janvier 2000
Décembre 2005

Directeur de Clientèle

Kraft Foods France

Mission : Elaboration politique commerciale.
Négociation Grands Comptes (GMS et Circuit Long).
Management cadres (Comptes Clés/Responsable merchandising).

Janvier 1994
Décembre 1999

Directeur de Division

Kraft Foods France

Mission : Atteinte des objectifs quantitatifs et qualitatifs.
Management de cadres et d'équipes de vente (de 5 à 30 personnes).
Réorganisation force de vente.

Diplômes et formations

Septembre 1977
Juin 1979

Grenoble

Diplôme Univesitaire Technologique.

Spécialisation : Techniques de commercialisation

Compétences en informatique

Logiciels

Pack Office.

Maîtrise linguistique

Anglais

Niveau oral : Scolaire, Niveau écrit : Notions

Divers

Jogging

(semi-marathon)

Parapente

Vols en solo.

Trekking

Deserts de Mauritanie, Maroc, Tunisie.