

Sébastien Dupond  
sebastiendupond@gmail.com  
02 40 25 99 99 / 06 06 06 60 60  
46 ans, vie maritale, deux enfants  
mobilité Idf et grand ouest

un pavé de présentation succinct permettant de vous contacter rapidement

Un intitulé de poste en adéquation avec vos compétences et votre savoir-faire

Des dates précises, une présentation claire du secteur d'activité, de l'entreprise et de votre intitulé de poste pour comprendre rapidement le contexte dans lequel vous évoluez

Les principales missions et réalisations présentées de façon synthétique

Un focus sur les missions par champ de compétences pour la (les) expériences les plus significatives

Une présentation de vos réalisations sous forme de points offre une meilleure lisibilité

des chiffres permettant de mieux cerner vos résultats (pour les commerciaux notamment)

## DIRECTEUR COMMERCIAL

**2003-2010 DIRECTEUR COMMERCIAL ABCD services**, vente de prestations de services en B to B, filiale française du groupe Schmidt. CA : 42 M€ . 35000 clients . 320 salariés,

- développement du taux de croissance de 3 % à 6,5 %
- maintien de la marge opérationnelle à des niveaux supérieurs à ceux du marché
- animation d'une équipe de 47 commerciaux, 2 grands comptes et 7 managers régionaux
- gestion des grands comptes

### MISSIONS

#### Commerciale

- définition de la politique commerciale, des objectifs et des moyens à mettre en oeuvre
- suivi et développement des comptes clés
- validation des appels d'offres publiques
- développement du chiffre d'affaires de 23% (période 2002 / 2009) et de la marge (+7%)

#### Financière/Reporting

- élaboration et présentation de la proposition du budget annuel commercial
- contrôle des frais d'exploitation et validation du paiement des commissions
- analyse des ventes et des tarifs pratiqués

#### Rh/formation

- recrutement, formation, suivi et évaluation des nouveaux managers et commerciaux grands comptes
- création et mise en place d'une grille junior, confirmé et expert pour fidéliser les meilleurs commerciaux
- pilotage de la mise en place des sessions de formations techniques et commerciales

#### Management

- pilotage de la politique commerciale avant, pendant et après le rachat de l'entreprise
- restructuration du service clients
- création du service grands comptes et de l'équipe de commerciaux Chr
- participation et animation des réunions régionales commerciales mensuelles

#### Marketing/communication

- management du groupe de projet pour la qualification du fichier client
- élaboration de la politique tarifaire
- supervision de la réalisation des documents publicitaires et la documentation commerciale à usage interne
- mise en place des rencontres avec des clients et des intervenants « métier »

**1994-2003 CHEF DES VENTES REGION OUEST groupe ABCD**, distribution de produits auprès d'une clientèle Chr, Collectivités,... CA : 5 M€ , 4700 clients

- élaboration et mise en application d'une démarche commerciale qui développe le CA de 135 %
- progression constante permettant de devenir la première région de province en CA et rentabilité
- coordination et animation de la relation entre les équipes techniques et commerciales
- management d'une équipe de 7 commerciaux et 2 assistantes commerciales

### FORMATION

- 2007 coacher la performance commerciale. De Graët Consulting
- 1988 Reims Management School – (Esc Audencia Reims)
- 1984 Dut Technique de commercialisation
- 1982 Baccalauréat série S – Mention Bien

### CENTRES D'INTERETS

Entraîneur de gardiens de but de Football de niveau régional et national  
Voyages à travers le monde depuis plus de 15 ans. Attrait pour le continent Africain et ses cultures.

Les centres d'intérêts peuvent susciter un échange en entretien. N'hésitez donc pas à mettre en avant ce qui vous attire, vous rend curieux ou vous passionne...

Présentation des autres missions sur le même modèle plus ou moins détaillée en fonction de l'importance qu'elles revêtent à vos yeux dans la compréhension de votre parcours.  
*Nota Bene : pour mieux comprendre la cohérence d'un parcours, il est indispensable de comprendre les raisons de vos changements d'orientation. Vous pouvez donc les mentionner sur votre curriculum vitae ou les évoquer en entretien.*