

Sébastien DUPOND

sebastiendupond@gmail.com

02 40 25 99 99 / 06 06 06 60 60

46 ans, vie maritale, deux enfants

Mobilité ldf et grand ouest

Un pavé de présentation succinct permettant de vous contacter rapidement

DIRECTEUR COMMERCIAL

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

2003-2010

DIRECTEUR COMMERCIAL ABCD services, vente de prestations de services en BtoB, filiale française

du groupe Schmidt, CA : 42 M. 35 000 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

Les principales missions et réalisations présentées de façon synthétique

Missions

Commerciale

- définition de la politique commerciale, des objectifs et des moyens à mettre en œuvre
- 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 dans 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 de la documentation commerciale à usage interne
- mise en place des rencontres avec des clients et des intervenants « métier »

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

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

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.

1994-2003

CHEF DE VENTE REGION OUEST groupe ABCD, distribution de produit 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

Formations

2007 Coacher la performance commerciale. De Graet Consulting

1988 Reims Management School – (Esc Audencia Reims)

1984 DUT technique de commercialisation

1982 Baccalauréat série S – Mention Bien

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...

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.

Centre d'intérêt

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.