

J.P.A.T

Coach Formateur Management et Vente

COMPETENCES

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Piloter, animer, et former

Lobbying et mettre en place les partenariats

Être force de proposition managériale

ORGANISER ET FORMER

Contrôler, planifier et mettre en place le plan d'action pédagogique

Animer et former

Veille concurrentielle, gestion budgétaire, et gestion commerciale

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2016/2018 **Coach Formateur Management et vente – Grand Sud**

Responsabilités :

1- Élaborer la stratégie d'entreprise

2- Développer le secteur commercial

3- Assurer la veille concurrentielle

4- Lobbying auprès des acteurs clés

5- Former au management, la vente additionnelle et le merchandising

Contacts établis : Système U, Laboratoires Mylan, Generali, Saint-Gobain...

2014/2015 **Conseiller Commercial SWISSLIFE**

2013 Enseignant Economie Droit vacataire Lycée Georges POMPIDOU

Réalisation : Enseignement et suivi des stagiaires commerciaux en entreprises

2014/2015 Conseiller Commercial **SWISSLIFE**

2013 Enseignant Economie Droit vacataire Lycée Georges POMPIDOU

Réalisation : Enseignement et suivi des stagiaires commerciaux en entreprises

2010/2012 **Directeur Régional Pharmacies** SAIBEE Formation

Secteur : 30, 34, 07, 26,48&11

Responsabilités : 3 commerciaux, 2 formateurs

1- Élaborer la stratégie de l'entreprise avec le responsable de l'entreprise

2- Recruter, former et décliner le plan d'action commerciale auprès des commerciaux et formateurs

3- Planifier les actions commerciales auprès des commerciaux, suivre et contrôler les actions commerciales

4- Analyser les résultats avec la recherche continue des performances

5- Accompagner sur le terrain pour mettre en œuvre les actions commerciales, (vente, négociation et prospection)

6- Assurer la veille concurrentielle

7- Lobbying et négocier auprès des GIE pharmaceutiques

8- Mettre en place la gestion commerciale : Tableaux de bord, rentabilité sectorielle, évaluation des actions et mesures correctives si nécessaire

Résultat : Création et management d'une équipe commerciale, lobbying

Comptes clés, GIE, développement commercial et des partenariats

Contacts établis : GIE, syndicats de pharmaciens, fournisseurs

2009/2010 Conseiller commercial Société **AG2R La Mondiale,**

Résultat : Meilleur Débutant secteur Occitanie, lobbying secteur santé

2008 **Responsable de formation commerciale CRP :**

Création de formations, et Management d'une équipe pédagogique

Responsabilités : Ingénierie pédagogique, planifier les actions pédagogiques à mettre en œuvre auprès des apprenants

Résultat : Création de 2 formations validées par le ministère du travail

2007 Visiteur médio-pharmaceutique Société Sanofi Aventis

Réalisation : Promotion des médicaments auprès des médecins ville et hôpitaux, lobbying auprès des acteurs clefs du secteur.

Travail continu avec les Chefs de produits Sanofi-Aventis

2005 RESPONSABLE DE FORMATION IPS Montpellier

2004 Reprise des études en psychologie, Deug puis Licence

2002-2003 **Enseignant Economie Droit** CFA /Faculté de Montpellier

Réalisation : Ingénierie pédagogique BTS MUC et Licence professionnelle

2000-2002 **Coach Formateur- Grand Sud**

- Manager les agents commerciaux (2) et les formateurs occasionnels (2)
- 1- Planifier, suivre et contrôler les actions commerciales et pédagogiques
 - 2- Garantir la qualité des formations pour les apprenants
 - 3- Élaborer et mettre en place les tableaux de bord

1999 **Chef des Ventes Société Lux** Secteur 30/84

Responsabilités :

- 1- Manager les commerciaux en vente directe (**5 commerciaux**)
- 2- Mettre en œuvre le plan d'action commerciale
- 3- Planifier, suivre et contrôler les actions commerciales, terrain et salons
- 4- Coacher pour le développement des performances
- 5- Évaluer les leviers commerciaux, mesures correctives du Plan d'action Co
- 6- Recruter et former/coacher sur le terrain les commerciaux

1994-1998 **Agent Commercial** GSS et détaillants Secteur Grand Sud

Responsabilités : 6 sous-agents commerciaux sur la France

- 1- Importer des articles cycles et motos du Sud-Est asiatique
- 2- Assurer la veille concurrentielle et la démarche mercatique
- 3- Élaborer et mettre en œuvre le plan d'action commerciale
- 4- Planifier les actions de prospection et de vente, contrôler les résultats
- 5- Gérer les tournées commerciales, et proposer des actions auprès des clients
- 6- Suivre le budget alloué pour chaque action, analyser le respect des tarifs/remis

1991-1993 Chef de secteur GMS Société Adrien Sprinter

Résultat : Développement des référencements GMS sur 26 départements

1990 V.R.P Vente aux particuliers Société Delta Vitre

Résultat : Meilleur vendeur Languedoc-Roussillon et 8° Vendeur France/220

Références professionnelles : Pharmacie Remoulins (30) : Anne Malaviolle
Proviseur de Lycée : Christian DASI (Castelnau-le-Lez 34).

GENERALI : Bernard Pascal (Uzès, 30), Sanofi-Aventis Denis DUPUIS, N+1

FORMATION INITIALE ET CONTINUE

- **2017**_Formation au Webmarketing
- **2007** _Licence Visite Médico Pharmaceutique
- **2003**_Coach certifié
- **2002**_Maitre Praticien PNL
- **1997**_3ème cycle de marketing stratégique IFG (Niveau I)

LANGUES

- Français ; Anglais

CENTRES D'INTERET

- **Sport** : Aviron, Kayak