

Philippe VIOT

Domaine Le Verger - 49 000 Ecoflant

Tél : 06 27 83 43 02

phviot@club-internet.fr

DEVELOPPEUR D'AFFAIRES Secteur Menuiserie et Grands Comptes

Compétences clés :

Fidéliser les clients et dynamiser les ventes
Négocier et établir des partenariats
Assurer la réalisation des objectifs C.A annuels avec planification de plans d'actions
Forte capacité de travail en équipe

Expériences professionnelles

- 2013 à ce jour * **RIOU Glass** groupe de 900 employés
Fabricant de produits verriers. Secteur Batiment.
- Technico commercial - Secteur Ouest.**
Prise en main du secteur Grands comptes et diffus
CA **5,8 M€** à fin 2016, **4,3 M€** fin 2013
- 2004 - 2013 * **ALCAN / CONSTELLIUM** Extrusion. C.A 190 M€. 510 employés
- Activité d'extrusion de profilés aluminium. Secteurs : menuiseries Industrielles, automobile, PME-PMI du Bâtiment ou industries pour des applications très variées.
- Technico-commercial Grands comptes : Grand Ouest** 23 départements
- Développement et suivi technique des nouveaux projets.
 - Représentation des 3 usines du groupe / 12 commerciaux sédentaires.
 - Fidélisation du portefeuille stratégique
 - Reporting et suivi des objectifs
 - 11 000 Tonnes / an
 - C.A en responsabilité : **44 M€** à fin 2012 , **23 M€** à fin 2004
- 1994 - 2004 * **SFS Fixation Industrie** fixations industrielles pour menuiseries Aluminium et PVC) C.A 41M€. 220 employés
- Technico-commercial : Nord-Est** 17 départements
Industriels, Transports, Assembleurs, bureaux d'études, négoce.
- Formation produits auprès de nos distributeurs.
 - Gestion et développement de réseau **Grands comptes**
 - Augmentation du C.A de **63% sur 5 ans**
 - Accroissement du nombre de clients sans impayés. 2,6 M€ au 11/04

- 1990 -1994 * **SAPA-INTEXALU** Aluminium extrusion C.A 50 M€. 270 employés
Technico commercial : Grand-Est 19 départements
- Vente de profilés aluminium extrudés sur plan
 - Développement avec prospection intensive sur un secteur vierge
 - Clientèle de menuiserie industrielle, PME-PMI du Bâtiment.
 - Gestion durable de grands comptes et de bureaux d'études
 - Evolution du CA de 12 M€ en 4 ans

- 1984 -1990 * **THOMSON CSF**
- Technico commercial* Vente de téléphones de voitures
- Création d'un réseau de revendeurs conventionnés Grands comptes.
 - Formation d'équipes de vente.
 - Elu 2eme vendeur France sur 115 commerciaux bureautique.
 - L'objectif fixé était de 15 téléphones par mois. Mon volume des ventes a atteint 23 mobiles par mois.

FORMATION :

- 1985 Diplômé de l'école de vente "Thomson"
1984 D.U.T Techniques de Commercialisation (Université "Nancy II")
1982 BAC F3 (Eléctro-Technique)

OBJECTIF

Offrir à une entreprise mes qualités relationnelles, mon dynamisme et mon sens des responsabilités en échange d'un poste stable où l'action et l'ambition sont récompensées.