

Mr Jean-Marc RODRIGUEZ (49 ans)

33500 ARVEYRES

☎ 06.63.98.48.11

✉ jimrodriguez33@gmail.com

📍 Région Aquitaine

TECHNICO COMMERCIAL

EXPERIENCES COMMERCIALES & MANAGEMENT

Environnement clientèle B to B et B to C

Depuis Nov 2014 : **ESCALIERS DUMAS (09) Fabricant d'Escaliers Bois & Métal**

✓ **Poste** : **Technico-Commercial** sur 8 départements (24.33.16.17.47.32.64.40)

Missions : Développement par prospection auprès des professionnels du bâtiment (Négoces, Constructeurs, Artisans poseurs...)
Conseils, devis, prise de commandes et métrés pour fabrication, visites régulières par tournées actives.

Résultats concrets : 35 K€ en 2014 (en 12 mois) - 120 K€ en 2015

De 2010 à 2014 : **SIBA MENUISERIES (47) Fabricant Menuiseries Bois, PVC & Alu**

✓ **Poste** : **Technico-Commercial** sur 4 départements (33.24.16.17)

Missions : Suivi fichier clients et développement de celui-ci par la prospection auprès des professionnels du bâtiment (Artisans, Architectes, Bureau d'études...)

Résultats concrets : Augmentation en moyenne de 12 % du CA et de la marge de 10 % par an.

De 2008 à 2010 : **PRO HYGIENE SERVICE (33) Distributeur de Produits d'Hygiène**

✓ **Poste** : **Responsable de Secteur** (Médoc et Bassin 33)

Missions : Suivi fichier clients (Hôpitaux, Maisons de Retraite, Ecoles, Administrations, Réseaux de magasins spécialisés, Société de nettoyage)développement du CA et de la marge, reporting hebdomadaire. Formations et contrôle des acquis auprès des utilisateurs.

Résultats concrets : Progression CA 30 % en 2009 et 25 % en 2010. Progrès du taux marge de 15 % en 2 ans et ouverture de 80 nouveaux comptes.

De 2000 à 2008 : **FERMOBA (33) Fabricant Menuiseries PVC & Alu**

✓ **Poste** : 2000 à 2003 - **Technico-Commercial** Gironde

Missions : Prospection avec prise de RDV, conseils, réalisation devis, prise de côtes et de commandes.

✓ **Poste** : 2003 à 2008 - **Responsable d'Agence** Libourne

Missions : Recruter, former et fédérer une équipe de 4 commerciaux et d'un poste de téléprospection. Mise en place d'un plan de formation commerciale et technique. Veiller au quantitatif et qualitatif des commandes. Métrés des commandes. Création d'un plan de satisfaction clients. Assurer l'image et le positionnement afin d'être reconnu comme Référent.
Animation d'une réunion mensuelle. Suivi chantiers et équipes de pose.

Résultats concrets : Augmentation CA et marge chaque année sur la Rive droite. Taux annuel < 2 % chaque année. Seule agence sur 4 implantée en Gironde à s'être maintenue ouverte. Aucun départ de commerciaux pendant la période.

De 1995 à 2000 : **LENORIA (86) Distributeur National de Produits Phytothérapeutiques**

(Ventes en cycle court auprès de particuliers et de pharmacies)

✓ **Poste : Conseiller Commercial** Aquitaine (33.24.16.17.47.40.64)

Missions : Promouvoir et vendre des programmes de 8 mois auprès des particuliers. Prospection auprès des pharmaciens afin de créer un partenariat. Suivi des programmes afin de réaliser des renouvellements.

Résultats concrets : Cinq RDV par jour : quatre argumentaires deux ventes.

✓ **Poste** : 1997 à 2000 - **Responsable Commercial** (10 commerciaux) Sud de la France.

De 1991 à 1995 : **Agent Commercial**

Commercialisation en direct d'usine des menuiseries industrielles intérieures et extérieures auprès de professionnels (Constructeurs, Architectes, négociants...).

De 1986 à 1989 : **SPCL** -VRP et Animateur de groupe.

De 1989 à 1991 : **BSD** - VRP en fournitures de bureau.

COMPETENCES ACQUISES

Commerciales (Autodidacte)

- Acquisition de différentes méthodes de vente en fonction des produits et clients.
- Centraliser les informations à la bonne connaissance de la concurrence et à son approche.
- Différentes pratique de prospection.
- Identifier les pistes de développement spécifiques visant à accroître le CA et la marge.

Management

- Recruter, former, animer et fédérer une équipe commerciale.
- Accompagnement sur le terrain de commerciaux et gestion d'un secteur géographique.
- Préparer et animer une réunion commerciale.
- Mettre en place des plans de formation et techniques de vente pour commerciaux et téléprospection.
- Négocier contrats complexes et grands comptes.

Gestion

- Gestion de portefeuille clients et plan de tournées.
- Suivre résultats individuels et collectifs.
- Valider l'atteinte des objectifs.
- Analyser les résultats.
- Proposition de plan d'action d'Agence ou Individuel.
- Garantir la bonne gestion d'un secteur.
- Assurer reporting à la Direction.

FORMATIONS & QUALITES PERSONNELLES

1987 : Permis B

1982 : CAP.BEP Mécanique de précision - 1984 : BAC PRO Mécanique de précision (option aéronautique).

- ✓ Forte capacité d'adaptation au travail et de conviction, implication.
- ✓ Dynamique, rigoureux, méthodique.
- ✓ Autonome avec un bon relationnel et un fort esprit d'analyse.

CENTRES D'INTERET

♪ Musique : basses et percussions - 🎨 Dessin et peinture

🏇 Cerf volant et Char à voile

