

RECHERCHE :

GRANDS COMPTES / ANIMATEUR RESEAU / MANAGEMENT COMMERCIAL

MARC JOLIDON



48 Ans, marié, 2 enfants

2, rue de la Fosse aux Loups
44119 TREILLIERES

06.80.30.42.91

marc.jolidon@neuf.fr

Formations :

1989 : **Baccalauréat**

Série B

1992 : **B.T.S.**

Action Commerciale
(ESIG Rennes)

1993 : **Brevet d'Etat** Spécialité
voile habitable

1994 : **BNSA** (secourisme)

1995 : **BAFD** (Direction de
centre de loisirs)

Langues :

ANGLAIS (Framework III)

ESPAGNOL (Niveau moyen)

Informatique :

WORD / EXCEL

Sous Windows

Sports :

Triathlon – Trail

Natation (champion de
France UGSEL papillon 1987)

Permis :

Permis A et B

Prétentions financières :

55-60 K€

DOMAINES DE COMPETENCES

BtoB

- . Clientèle de professionnels : Industriels, négoce, coopératives, installateurs en réseau.
- . Interlocuteurs : Directions, services achats, commerciaux, bureaux d'études, architectes, services techniques, installateurs
- . Prospection et développement de la clientèle
- . Négociations tarifaires et des référencements (contrats, RFA, BFA)

Vente de produits techniques

- . Animations sur salons professionnels
- . Interventions techniques et formations
- . Etudes et solutions techniques pour chantiers spécifiques
- . Gestion des SAV

Management

- . Encadrement : Différentes équipes avec profils différents : techniciens jusqu'à 100 personnes, force de vente, clients (concessions en réseau, indépendants), management transversal, assistantes.
- . Planifier, mobiliser et fédérer : planification d'objectifs annuels, définitions et organisation des plans d'actions, coordination des différentes équipes. Mise en place d'animations et formations. Contrôle et reporting.
- . Faire progresser : Réalisation de formations techniques et commerciales, tournées duo, suivi et accompagnement des forces de vente des clients
- . Veille concurrentielle et feed-back

Gestion financière

- . Définition des encours crédits
- . Gestion du recouvrement

Depuis janvier 2015

AGENCE COMMERCIALE (EURL Pavageau) secteur Bretagne 22/29/56 ANIMATEUR RESEAU OUVERTURE S sur secteur (5 concessionnaires) GRANDS COMPTES SUR SECTEUR (négoce, industriels)

>> Représentation commerciale pour 3 Fabricants Français d'ouvertures et de fermetures pour le bâtiment, portails et clôtures, bois, pvc, alu, acier. (Groupe FPEE - 800 salariés - ALUDOOR, portes de garage, F.L.O. Fermetures Loire Océan : volets roulants et PG)

RESULTATS : ⇒ CA : 5000K€

⇒ 150 CLIENTS

De mars 2001 à fin décembre 2014

RESPONSABLE DE SECTEUR Bretagne, pays de Loire

>> SAS SOTHOFERM ; « Société Thouarsaise de Fermetures » ; Fabricant Français de fermetures pour le bâtiment, portails et clôtures, bois, pvc, alu, acier. (Groupe de 270 salariés) Siège Social 79100 MAUZE-THOUARSAIS

RESULTATS : ⇒ CA : 4800K€ soit + 400% sur 12 années civiles

⇒ CLIENTS : + 620 ouvertures de comptes sur 12 années civiles

De février 1999 à Janvier 2001

RESPONSABLE D'AGENCE Pays de Loire

>> D.T.O. ; « Distribution Technique de l'Ouest » ; Portes automatiques, automatismes et domotique (10 salariés) Siège Social 22 PLOUFRAGAN

RESULTATS : ⇒ Création de l'agence Pays de Loire

⇒ CA : CA : 215K€ sur 12 mois

⇒ Création d'un poste de technicien

⇒ Management service technique (5 personnes)

De octobre 1997 à Janvier 1999

CADRE COMMERCIAL Pays de Loire

>> C.G.2A. ; « Compagnie Générale d'Application des Ascenseurs » ; Filiale du groupe Thyssen. Ascenseurs et Portes automatiques, (Groupe de 1100 salariés) Siège Social 95 SAINT DENIS

RESULTATS : ⇒ Contrats de maintenance : + 61K€ et + 400 appareils

⇒ Matériels neufs : 549K€ sur 12 mois

⇒ Travaux : 457K€ sur 12 mois

De février 1995 à septembre 1997

CHARGE D'AFFAIRES (commercial et exploitation) Région parisienne

>> SAMSIC Ile de France. Nettoyage industriel (Groupe de 3000 salariés) Siège Social 35 RENNES

RESULTATS : ⇒ Augmentation du CA contrats, avenants : 30K€ sur 3 ans

⇒ Gestion du personnel (92 personnes) – Suivi des chantiers

⇒ Augmentation de 70% du CA hors contrats : 55K€ annuel

CONTACT