

JEAN-LUC GAUTHIER – RESPONSABLE REGIONAL

5 Impasse Saint Eloi

Noisy-Rudignon 77940

Mail : jeanluc-gauthier@hotmail.fr

Portable : 06 21 95 46 98

Linkedin : [linkedin.com/in/gauthier-jean-luc-621194136](https://www.linkedin.com/in/gauthier-jean-luc-621194136)



Fort d'une expérience de 10 ans dans le domaine des fabricants de menuiseries Aluminium, Pvc et de gammistes. Mon objectif premier rejoindre une société de notoriété, un Fabricant me permettant "de lui apporter" mes connaissances très larges, mes excellentes compétences dans le cadre d'un poste de Responsable Régional des ventes.

Expériences

RESPONSABLE RÉGIONAL Secteur IDF Bourgogne Franche Comté -- Centre -- Est (17 dépts)

LA CROISEE DS - Champagne-Mouton (16)

Concepteur Intégrateur de solutions d'équipements et accessoires pour menuiseries

février 2009 – mars 2019

- Préconisations, conseils aux fabricants de menuiseries Aluminium, PVC, de produits de fermetures et accessoires.
- Prescrire et promouvoir les produits de l'entreprise auprès des architectes, des économistes, des bureaux d'études, des entreprises générales du bâtiment et des majors de la construction.
- Soutien et développement activité du client : recherche de solutions techniques, développement en personnalisation produits.
- Assurer une veille concurrentielle.
- Effectuer un reporting de l'activité.

CHEF DES VENTES

COBED - Charenton-le-Pont (94)

Quincaillerie Bâtiment

janvier 2004 - décembre 2008

- gestion du point de vente (quincaillerie de Bâtiment) management de 5 commerciaux.
- prospection et développement secteur Idf
- assistance des ventes et techniques auprès des TPE PME
- mission de développement d'un CA de 1 millions d'euros à 1.8 millions d'euros lors de mon départ.

ASSOCIE GÉRANT

ILE DE FRANCE DIFFUSION - Palaiseau (91)

Quincaillerie Bâtiment Fourniture Industrielle

mai 1996 - décembre 2003

- création de la Société Quincaillerie Bâtiment, implantation magasin de vente et stockage.
- définir la stratégie commerciale, déterminer les objectifs et les moyens nécessaires pour les atteindre.
- suivre l'évolution des réalisations CA et marge, proposez toute mesure corrective.
- établir les prévisions de vente pour l'équipe (terrain-sédentaire) et assurez le suivi des résultats.
- recruter, former, animer, manager l'équipe de vente et veiller au maintien de son niveau de compétences et performances par des accompagnements terrain (60% du temps).

**RESPONSABLE DES VENTES -- IDF -- HAUT DE FRANCE -- GD EST
BLACK ET DECKER DIVISION PROFESSIONNELLE DEWALT - Dardilly (69)**
Fabricant d'outillage électroportatif et d'accessoires

septembre 1990 - avril 1996

- fidélisation du portefeuille clients afin de développer son CA.
- appliquer la politique marketing groupe.
- développer et défendre les parts de marché des produits du groupe.
- assurer la veille concurrentielle, du suivi des évolutions techniques et, remonter l'information auprès de la direction marketing.

Formation

TECHNIQUES DE VENTE ET OPERATIONS DE VENTE en ACTIONS COMMERCIALES

CCI MELUN - Melun (77)

septembre 1980 - juillet 1981

BTS en ELECTROTECHNIQUE

LYCEE ANDRE MALRAUX - Montereau-Fault-Yonne (77)

septembre 1977 - juin 1979

Compétences

Développement commercial (30 ans minimum), Pack Microsoft, Sage X 5

Activités et associations

Préparateur physique Judo

Responsable d'une association Sportive section Football