

## Directeur Commercial Expérimenté Outre Mer



Acteur de la stratégie commerciale.

Négociation, démarche commerciale.

Responsable commercial, management.

Valeur, Travail, Sens de l'objectif, Pragmatisme.

Sociabilité, Intégration, Adaptation

 LinkedIn

A 51 ans, fort d'une expérience professionnelle de 25 ans dans le commerce de distribution et de plus de 15 ans comme manager d'équipe ; j'ai toujours relevé et réussi les challenges qui m'ont été confiés.

Tout au long de mon parcours, exclusivement commerciales, j'ai aussi eu la chance de participer et collaborer à des projets au niveau marketing, d'approvisionnement, d'achat, de logistique, de développement produit et dans la formation interne.

Mes dernières expériences comme directeur commercial, m'ont permis d'acquérir de nouvelles compétences en collaboration avec la direction à la gestion d'un centre de profit, intervenant directement dans la stratégie d'entreprise et auprès des collaborateurs de tous les services.

51 ans  
Permis de conduire  
📍 Nouméa (98800) Nouvelle-Calédonie

✉ f.blanchard@yahoo.fr

☎ +687 73 92 13

### Directeur Commercial

**SOCALAIT - Depuis octobre 2019**

Reportant au PDG du groupe et membre de CODIR.

En charge d'animer trois responsables de secteur, 5 représentants livreur, 10 commerciaux, l'ADV et le service marketing.

Mission:

Intégration en 2020 d'une entité du groupe spécialisée en CHR au sein de Socalait.

La société historiquement spécialisée en retail et en frais devient un distributeur multi cibles clients et multi température (frais, sec, surgelés)

Objectif:

Définition, construction et optimisation de la stratégie commerciale globale de l'entreprise.



### Directeur Commercial

**Nouméa Surgelés - Décembre 2015 à mars 2019 - CDI - Nouméa - Nouvelle-Calédonie**

Directeur Commercial ; au sein d'un groupe majeur sur la Nouvelle Calédonie; pour une entreprise d'import et de distribution de produits surgelés sur le territoire Calédonien: (produits marketés et de gros).

En charge d'animer une équipe de 8 commerciaux sur une cible clientèle multiple (GMS, magasins indépendant, collectivité et restauration traditionnelle).

Missions :

- > Modernisation du modèle, des outils et des process de la structure commerciale permettant d'intervenir en front et back office.
- > Négociation en centrale, implication direct aux appels d'offre.
- > Travail en étroite collaboration avec le directeur du site de la stratégie d'entreprise et les décisions transversales sur l'ensemble des services.
- > Remplacement du directeur lors de ses absences.



### Responsable Régional des Ventes

**Metro MCCF - Mars 2013 à juin 2015 - CDI - PARIS - France**

Mise en œuvre de la nouvelle stratégie commerciale Métro BtoB.

Construire, former aux nouveaux outils une équipe et les accompagner au quotidien sur le terrain ayant pour objectifs de manager des hommes apporteurs d'affaire, de concept et contributifs au développement du Métro de demain.

"Faire passer d'un acte de preneur d'ordre à une vraie démarche commerciale". "Analyser les potentiels pour priorisé sont action de manière efficace"



### Chef Des Ventes RHF

**TransGourmet - Septembre 2007 à février 2013 - CDI - Paris - France**

Restructurer, former et accompagner une équipe de vente lors de la fusion entre deux entités ALDIS / PRODIREST donnant naissance au groupe TRANSGOURMET en Juin 2008.

- > Optimisation d'un CA de 15M€ et de 10 responsables de secteur intervenant sur 6 dprts et 5 arrds IDF. Accès à la cible clients & CA / portefeuille.
- > Négociation, achat et suivi vente de la viande fraîche sur stock entrepôt (2Tonnes par mois).
- > Collaboration à la cellule formation vendeur.



### Chef Produit Frais (bel & président)

**Groupe Despointes (Martinique) - Mai 2005 à juillet 2007 - CDI - Lamentin - Martinique**

Sur un secteur d'activité extrêmement concurrentiel en GMS et RHF; j'ai eu pour mission de relayer la stratégie commerciale des industriels sur l'île.

- > Optimisation des achats et approvisionnement des marques à charge.
- > Développement du marché en RHF (cash&catering)
- > Management d'une équipe commerciale et merchandiseurs (synergie d'équipe pour évoluer de preneur d'ordre à gestionnaire de rayon)
- > Stabilisation des volumes de vente (900T/annuel) en améliorant le compte de résultat de la société sur les marques BEL et PRESIDENT. Ces 2 marques représentant 1/3 du CA de l'agence.



### Chef d'équipe & Commercial Hyper (rayon épicerie sucrée)

**Groupe GBH (Martinique) - Novembre 2004 à mars 2005 - CDI - Le François - Martinique**

Charger du transfert d'activité (suite fermeture d'une entité) de la distribution épicerie du groupe vers le site de distribution Rhum.

- > Suivre et animer en GMS les marques nationales: BN, Locker, Cemoi, et locales biscuit Girard, chocolat Elot.
- > Participé à la réflexion marketing et communication sur les marques locales.



## Responsable de Secteur RHF

Aldis - TransGourmet - Février 2002 à juillet 2004 - CDI - Toulon (var) - France



Prospection et développement emprise clientèle RHF par l'animation et conseil produits (tri-température).

- > Veille et remontée terrain.
- > Reporting commerciale.

## Commercial GMS & RHF

Gineys (concession nestlé) - Février 1999 à février 2002 - CDI - Toulon (var) - France



- 1 an: Commercial junior en GMS de la gamme Nesté grand froid.
- 2 ans: Création et suivi d'un portefeuille client CHR en surgelé.

## COMPÉTENCES

### Informatique

Maîtrise pack office (Word, excel, power point); power play, AS 400, SAGE



### Service Militaire

Assistant de Promotion Social dans la Marine à la Réunion.

## FORMATIONS

### Formation Action Commercial en IAA

FACC (85)  
1994 à 1995

### BTS IAA

LES ETABLIÈRES (85)  
1992 à 1994

### BAC série D

NOTRE DAME CHALLANS (85)  
1989 à 1992

## CENTRES D'INTÉRÊT

### Sport

- Football: 15 ans de pratique & Diplôme d'Animateur technique.
- Tennis: Classé
- Plongée: Niveau 1
- Randonnée
- VTT

### Lectures

Romans du terroir