

Pierre-Jean LEVEAU

Contact

Adresse 7 Avenue du MEDOC 33114 LE BARP
Tel : 09 63 60 64 83
Mob: 07 85 58 42 81
Email ljp@orange.fr

Objectifs professionnels

Au-delà de mes compétences, j'ai pour ambition de travailler dans un environnement où je pourrais avec toutes mes compétences lier rapidement les ambitions de l'entreprise aux miennes et la faire grandir et performer . Ne passez pas à côté de cette réussite .

Expérience professionnelle

- | | |
|---|--|
| AOD Distribution
CHEF des VENTES France
2017-2019 | Responsable sur la France de la prospection, de la négociation et du développement d'une gamme de produits de bien de consommation en circuits spécialisés, négoce et distributeurs. <ul style="list-style-type: none">• Définition et application de la politique commerciale et des objectifs• Mise en place d'une veille concurrentielle et de son suivi.• Réalisation des formations auprès des distributeurs et commerciaux.• Sur la période , création de 15 comptes nationaux et régionaux.• Développement du chiffre d'affaires sur deux ans multiplié par cinq |
| GRUEL FAYER- PLAN
CHEF des VENTES
2012-2014 | Responsable du développement de gammes de produits de bien de consommation en circuits spécialisés GSB- GSA – Distributeurs . <ul style="list-style-type: none">• Recrutement, accompagnement, et formation de 15 commerciaux• Pilote et garant des résultats et de la marge .• Application et suivi des politiques de l'entreprise• Organisation des réunions et séminaires commerciaux• Chiffre d'affaires réalisé de 17 M€ |
| GRUEL FAYER
Responsable
COMPTES – CLES
2006-2011 | Responsable du référencement et développement des clients centralisés nationaux et régionaux . <ul style="list-style-type: none">• Prospection des centrales d'achats spécialisées GSB-Jardineries-Lisas• Négociations des contrats nationaux et des catalogues promotionnels.• Mise en place d'une structure de distributeurs sur l'Est France.• Référencement de 15 comptes nationaux et régionaux sur la période. |

Formation

- Formation « management équipe commerciale » 2012
- Formation « Animation d'un réseau de distribution » 2007
- Formation « Négociation de contrats commerciaux » 2006
- Formation « Bien vendre »
- Brevet technique

Compétences

- Animation et Management d'équipes commerciales
- Excellentes aptitudes à communiquer,
- Sens de l'écoute prononcé
- Négociateur persuasif
- Analyses concurrentielles
- Evaluation des besoins
- Développement des comptes stratégiques
- Amélioration du chiffre d'affaire et marge.