

CV des intervenants

Alain GATEL

DOMAINES DE COMPETENCES

Coordination commerciale- stratégie régionale

- *Négociation conditions annuelles, budget coopération commerciale*
- *Développement de gammes – Planning promotionnel*
- *Tableaux de bord spécifiques pour chaque client*
- *Stratégie de développement régionale*
- Relais terrain des équipes marketing*

Encadrer une équipe de vent

- *Recrutement et mise en place de nouveaux commerciaux*
- *Accompagnement en négociation. Gestion des plans de tournées*
- *Création et suivis de tableaux de bord*
- *Elaboration et suivi des objectifs commerciaux*
- *Gestion des frais de fonctionnement*

Création et animation de formation:

- *Adapter une formation aux besoins d'un groupe*
- *Création de support – Animation de la formation et suivi sur le terrain*

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis 2008 : formateur /consultant

Animation de stages inter entreprises / intra entreprises

- action commerciale
- techniques de vente
- marketing

1991-2007 :Chef de vente régional sud ouest : Ste OXADIS

- Distribution de produits pour le jardin et accessoires animaux auprès de jardinerie, GSSB, LISAS .
- Encadrer une équipe de 10 commerciaux- C.A de 10 M€, objectifs commerciaux régulièrement atteints
- Mise en place de l'outil informatique (formation, suivi)
- Formation aux techniques de vente
- Développement du C.A sur 20 comptes clés régionaux
- Participation aux développement de nouveaux produits (chromos, lancement promos,)

1989-1990: chef de secteur Bourgogne- alsace : Ste OXADIS

- Négociation en grandes surfaces alimentaire
- Encadrer 2 commerciaux juniors chargé essentiellement de la gestion de linéaire
- Gains de 5 hypermarchés (mammouth, leclerc,carrefour) en accessoires pour animaux ,

1987-1989: délégué commercial : Ste GENEST

- Gestion de linéaire en hypermarché
- Responsable du plus important client de l'entreprise, progression du C.A de 10%
- Gains de linéaire en supermarché,tout les Intermarché de la cote d'or et leclerc de Saône et Loire .

1984-1987: représentant exclusif :Ste TIMAC et AGRONATURE

- Vente auprès d'agriculteurs et horticulteurs d'engrais et support de culture.

- Mes premières armes de commercial

FORMATION INITIALE

1982 : Brevet de technicien agricole option horticulture et espaces verts ; 38 Grenoble

1983 : GECOH Formation en gestion et commerce horticole ; 69 Lyon

En entreprises : Formation de formateur, mise en place de l'école de vente Oxadis ; Mercuri international

Formation aux techniques de vente et management; Dynargie
Stages informatique; bonne maîtrise Excel, power point