



www.selltim.com

Pascal THOUEMENT

Selltim : 165 rue de la Montagne du Salut 56600 Lanester

02 97 30 92 04 ou 06.87.71.78.42
Pascal.thouement@selltim.com

49 ans Marié 3 enfants

COMPETENCES

MARKETING

- Conseils marketing
- Analyse et diagnostic stratégique
- Positionnement, Différentiation, Prix, Pricing,
- Construire une stratégie Marketing
- Plan marketing
- Actions de marketing opérationnelles

COMMUNICATION

- Outils sur supports classiques (affiche, annonce, plaquette, dépliant, argumentaires, fiches produits)
- Communication numérique : réseaux sociaux, site web, emailing

MANAGERIALES

- Manager, animer et mobiliser des équipes à forte diversité (métiers, expériences, personnalités, potentiels) en adaptant son style de management; effectif de 10 à 100 personnes.
- Organiser un système de management pérenne.
- Renforcer l'autonomie et la motivation des collaborateurs.
- Détecter et faire évoluer les potentiels.
- Traiter avec les partenaires sociaux, les instances représentatives (CE, DP, CHSCT) et gérer les NAO.
- Concevoir et appliquer un plan de mobilité, un plan de restructuration.

COMMERCIALES

- Analyser le marché et la concurrence. Offre produits/prix.
- Développer une stratégie commerciale gagnante.
- Développer de nouveaux marchés, prospecter.
- Recruter et animer la force de vente : mise en place d'une grille salariale (fixe + bonus), accompagnement terrain, suivi CRM et marges, outils d'aides à la vente, animer les réunions commerciales, formation.
- Assurer personnellement le suivi des grands comptes.

GESTION FINANCES

- Comptabilité générale : gérer le stock et le BFR.
- Contrôle de gestion : compte de résultats et soldes intermédiaires de gestion, SIF.
- ROI, RE, marges brutes et marges sur coût variable.
- Mettre en place un plan d'action d'économies.
- Optimiser les achats et négocier avec les fournisseurs.

FORMATIONS PROFESSIONNELLES

Démarche EHS dans mon établissement, Règlementation environnementale, Droit social, Management (EM Lyon), Communication en période de crise, Gestion financière, World Class Manufacturing, Best-Seller (vendre la valeur ajoutée). Pricing. Diverses formations marketing, communication et commerciales.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2015 -

SELLTIM sarl - Fondateur et dirigeant - LORIENT.



Agence conseil Marketing et Communication

2010 - 2014

MIROITERIES DE L'OUEST

Directeur d'établissement - 70 personnes - CA 8 M€ - LORIENT. En parallèle, Directeur commercial Bretagne - 10 personnes - CA 16 M€.



2007 - 2010

GERRER - Directeur - 25 personnes - CA 4M€ - Directeur du site de MULHOUSE et BESANCON.



2005- 2007

COULIWEHR - Directeur de site - 12 personnes
CA 2 M€ - HAGUENAU.



1993- 2005

VERRERIE DE SAINT-JUST - Cadre commercial puis Directeur Commercial et Marketing France et Export - SAINT-ETIENNE.



1992 - 1993

PMB COULEUR - Technico-commercial. VITRY/SEINE.



1991 - 1992

CENTRAL HIGH SCHOOL - Professeur de Français - SAINT-PAUL (USA).

DIPLOMES

DEESMI Diplôme d'études supérieures de Marketing
BTS Action commerciale
Baccalauréat B Sciences Economiques et Sociales



Langues : Anglais courant, Allemand, notions d'espagnol
Bureautique : Pack Office, Internet. Outlook, Maqbar, Dreamweaver, Photoshop.

CENTRES D'INTERET

Course à Pied, golf, théâtre amateur, cinéma. BAFA.
Webmaster site internet, créateur mensuel. Voyages.